

“京喜”凭什么开启了下沉拼购市场的2.0时代 京喜代运营

产品名称	“京喜”凭什么开启了下沉拼购市场的2.0时代 京喜代运营
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

随着拼多多的迅速崛起，下沉市场成了巨头们的新战场。

2019年3月，阿里官方宣布，将原本已经加入天猫的聚划算，与淘宝事业群中的天天特卖、淘并购合并，组建成大聚划算事业部来作为阿里进军下沉市场的主力兵。

苏宁同时也确立了加码下沉市场的新策略。苏宁自去年以来除了在线下加速县镇市场门店开设速度外，还持续通过拼购、推客、苏小团等工具切入社交电商。京东也不甘示弱，于去年6月开始以京东拼购为主渠道，全力打造面向下沉市场的新型社交电商平台。

至此，阿里、京东、苏宁三大实力雄厚的电商巨头，全部入局拼购。

今天我们就来聊聊京东拼购是如何进入下沉市场的？

京东拼购，现已更名为京喜，是京东拼购业务发展的开始。每逢双十一购物节前后京喜都会出台的一系列重大举措，以实现加速下沉市场的渗透。此前京东高管早在去年10月初表示升级与腾讯合作的微信一级入口的资源。通过对接拥有十亿级别用户规模的微信生态，京喜将大规模扩展对下沉市场消费者的触达。同时利用微信生态，京喜还将更直接吸引年轻消费群体，尤其是女性消费者。从而以社交电商新模式这样的面貌，将京喜提升到一个前所未有的战略高度。

有底气：微信一级入口加持京东物流

那么京喜如何具有挖掘下沉市场的潜力呢？这是每一个加入下沉市场占据的玩家都必须思考的问题。

此前我们可以参照拼多多依托微信生态的案例，最终成功突围，实现了对下沉市场的突破。作为与腾讯有着良好合作关系的京东，也将微信生态作为重要流量源头。

如今，微信一级入口已向京喜正式开放。10亿级别的微信用户只需打开微信界面，点击“发现-购物”即可进入京东拼购，直接触达京喜平台。有了微信一级入口的流量保障，将成为京喜挖掘下沉市场的重要工具。

有保障：下沉拼购市场进入2.0时代

众所周知，当前下沉市场竞争相当激烈，同时引发了很多不规范的问题：备受人们诟病的商品质量、售后服务等。如果不及时解决这些问题，不管对平台还是对消费者都会带来负面的影响。

但京喜的入局，对当前下沉市场的问题具有较强的指向性。这还要源于京东拼购的京喜上线之初，平台就对入驻商家制定了明确的门槛和规定。为了根本贯彻“低价不低质”的宗旨，京东京喜从一开始就狠抓“品控”，集结内部4大核心货品质控团队及全球领先的检验、鉴定、测试，组建了超百人的专业验厂团队，开启工厂直供“千家工厂验厂计划”。

我认为，优质的供应链、高效的物流、更好的售后服务等这些至关重要的升级因素整合起来，将使京喜在拼购市场更具竞争力。

“京喜”的诞生，意味着下沉拼购市场已告别拼价格、搞补贴、玩套路的1.0时代，未来将进入拼品质、拼效率、拼服务的2.0时代。