

京东二轮出行与天能集团达成战略合作 创新共建电动车社会化服务链

12月27日，京东二轮出行与天能集团在浙江湖州天能集团总部签署协议，升级双方战略合作。京东汽车事业部二轮出行业务部总经理王敏先，天能智联科技总经理张逢义，天能智联科技副总经理赵威，京东汽车事业部电动车业务部总监高亚等双方高层共同见证仪式。据悉，此次战略合作中，双方将在产品、全渠道零售、车后服务以及用户等四大维度开展多层次、多领域的战略合作。双方将充分发挥在信息、技术、产品、资源上的优势，共同推动电动车后市场及服务业务模式健康发展，通过线上线下的全渠道零售新模式的合作与共创，共同打造未来电动车社会化服务链。

王敏先在签约仪式上表示，在经济可持续发展趋势及“双碳”背景下，绿色出行生活方式受到越来越多人的青睐，电动车后市场及服务将大有可为。京东二轮出行与天能集团携手，可以有效满足消费者关于二轮绿色出行方面的需求，通过创新服务模式，持续优化和提升用户体验。

张逢义也表示，天能集团作为绿色能源行业的龙头品牌，自入驻京东以来，就一直与京东保持着紧密友好的合作关系，并不断加强交流，深入合作，坚定不移支持和助力低碳绿色出行，天能始终责无旁贷。



据了解，双方本次战略合作旨在通过资源共享、优势互补与业务创新，共同致力于双方逐渐由简单的产品店铺销售，逐渐向全渠道零售服务深度转变的基本策略，共同为用户提供更优质、更全面的品牌化服务。具体合作项目主要涵盖产品、全渠道零售、车后服务、用户四大方向。

在产品层面，天能集团将在京东自营店铺上构建全产品体系，包括铅酸、锂电、户外电源、汽车电池、新能源等，同时推出天能电商定制产品联名款、新品首发等。

在全渠道层面，目前电池产业主流的交易模式主要以消费者到店安装的方式来满足消费者购物需求。为保障消费者全链路的优质购物体验，不仅需要线上专业服务，还要线下门店针对电池安装的售后服务保障。而双方此次合作，将实现服务网络的打造与整个电池产业线下价值链和数字化模式创新的结合，持续深化“线上订货，线下交付”的一体化的零售新模式。

在两轮车后服务市场层面，进行在安装、售后、服务、救援、保险、保养及维护等方面的服务网络合作打造以及线上线下销服一体化的运作探讨。双方表示，计划在2023年上半年完成全体天能到家金牌服务网点百分百改造完成，计

划550家。同时，同步在全国布局5000余家电商服务合作网点，实现提升网点订单数量和质量与提升用户满意度。京东二轮出行与天能集团将联合探索车后服务模式，以整车交付+车电联销+整车售后项目为突破口，加快构建天能到家全国服务网络搭建。

在用户层面，为了满足消费者需求的提升，提升消费者体验，京东二轮出行将为天能电池提供更多的营销资源、数字分析，结合天能电池丰富的市场资源，将提供更便捷的服务支持，更人性化的消费要求，让消费者不仅能对商品放心，而且能实现上门服务、到店服务、预约服务、救援服务等，为消费者带来更优质的产品与服务与体验。同时，2023年将重点打造天能到家服务品牌，提升用户体验。

以优质的产品和车后服务为基石，未来京东二轮出行与天能集团将继续携手并进，积极探索线上线下一体化的全渠道零售新模式，共同完善电动车社会化服务链，推动电动车后市场及服务业务模式健康发展。基于多层次、多领域、全方位的战略合作，让双方能够以品牌化、专业化、精细化地姿态，服务好广大用户。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/190082.html>