

京东与九号战略升级 计划达成100亿合作销售目标

4月24日，京东与九号在北京举办合作签约仪式，双方正式建立长期、稳定、全面的战略合作关系，并计划在5年内达成累计成交额超100亿目标。未来，双方将在创新短交通领域围绕产品、服务、用户等层面展开全方位深度合作，共同构建行业新生态。作为此次升级合作的重点业务板块，京东汽车将与九号电动通过资源共享、优势互补、业务更新，实现增长及售后服务进一步提质，探索智能化二轮出行及新能源领域发展的更多可能。



作为京东旗下一站式整车选购、车品销售、养护服务及新能源解决方案平台，京东汽车涵盖汽车整车、摩托车整车及装备、二轮电动车整车及装备、京东养车连锁服务门店及三方服务网络及其他汽车创新赛道业务，为消费者打造“商品+服务”的一站式汽车消费模式。

而作为聚焦创新短交通和机器人领域的领先企业，九号公司以“简化人和物的移动，让生活更加便捷和有趣”为使命，推动智能短交通和机器人产品的创新和变革。旗下拥有Ninebot九号和Segway赛格威两大品牌。自创立以来，九号创造多项领先成绩，在京东更是收获重要增长。数据显示，2022年度九号电动成交额同比增长5.8倍，全年整车销量同比增长超过4.9倍，增长率遥遥领先。

京东汽车相关负责人表示，京东汽车近年来持续加速全渠道战略布局，聚焦B2C商品交易和新能源等领域，与九号电动的升级合作，是京东汽车核心战略布局和发展的重要一环。九号电动持续深耕智能科技创新，引领新能源领域发展风潮，这与京东汽车始终坚持的长期主义价值十分契合，也为双方的合作创造更多可能性。

基于双方达成的战略合作，在产品销售层面，接下来的5年时间，双方将继续携手，依托京东汽车数智化供应链、全渠道服务网络、全域营销等能力，为九号电动进行销售增长持续加持，并计划在5年内达成累计成交额超100亿目标。

在服务维度上，双方将基于线下网络重点围绕拖车救援服务进行合作，京东汽车将为九号电动车主提供1年、5公里范围内的24小时救援服务。京东养车遍布全国163座城市的1400+家养车门店、3万家直连合作门店，将为九号电动的车主用户带来便捷、高效、省心的出行保障。同时，消费者在京东购买九号电动相关产品，将提供全货品、全年度六期免息的用户权益，提升售中环节的消费体验，持续增加消费者对品牌的满意度。

在营销维度上，京东汽车将以自身品牌用户与全域营销能力，与九号电动进行线上渠道共建，并基于车管家营销智能中枢，实现对需求用户的有效触达，持续提升品牌转化。值得注意的是，九号电动2023年营销费用投入将同比增长100%——这意味着双方在过去一年中的合作中取得了令人满意的成果，也展现出京东汽车全渠道能力对品牌增长的助力价值。

新能源领域消费主体的异军突起，以及“后浪”的消费升级，让智能二轮电动车高端市场也随之迎来井喷期。消费者对智能化、绿色出行的需求，让智能二轮电动车市场拥有了无限的可能性。此次升级合作，京东汽车与九号电动将共同以市场与服务的提升，切实为智能化绿色出行及新能源行业发展贡献力量，践行作为头部企业与平台助推行业发展的社会责任。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/194508.html>