

## 开店两月成功跻身水泵品类TOP3 四季沐歌借力京东五金城自营模式实现高速增长

面对夏季高温天气，企业和居民用水量激增，保障高峰季生产生活用水需求成为各方关注的焦点。尤其是对于高层建筑而言，水压不足、水量小、停水等情况是困扰用户夏季用水的普遍问题。水泵作为最为常见的液体增压设备，也迎来了采购高峰期。

近日，为了给广大用户带来更好的采购体验，国内知名水泵品牌四季沐歌与京东五金城首次展开自营合作。目前，四季沐歌五金水泵京东自营旗舰店已正式投入运营，旗下高性能自吸增压泵、热水循环泵、全屋增压泵、永磁变频增压泵等爆款产品已全部上架。

全球新能源500强企业四季沐歌是国内清洁能源采暖和热水领域的专业品牌，是中国空气能十大品牌、低碳清洁能源综合服务商，业务涵盖太阳能、空气能、净水机、电热水器、燃气热水器、集成热水机等全系列热水、采暖产品，形成了从单机到系统、从城市到乡村、从家庭到商用、从线下到线上的全方位热水、采暖系统解决方案。据统计，四季沐歌集团已沉淀了1800多万用户数据库，汇聚了20000多家服务网络，产品更是出口德国、美国等100多个国家和地区。

四季沐歌与京东的合作由来已久。早在2017年，四季沐歌就以POP店形式入驻京东，销售额持续保持高速增长。基于良好的合作基础，今年在京东五金城“自营入仓”业务战略下，双方首次尝试自营合作。

四季沐歌相关负责人表示，对比POP店铺，自营模式带给商家的感受是流量更大、扶持力度也更高。比如，京东五金城采销会定期与商家沟通，告诉我们哪些产品是目前平台热销的、哪些产品的增长潜力比较大，我们也会根据采购的建议去做一些相关的调研、制定推品计划，都取得了良好的效果。四季沐歌五金水泵京东自营旗舰店仅开店2个月时间，就成功做到了京东五金城水泵品类的TOP3，这一成绩离不开京东五金城专业采销的助力。

在店铺运营之外，京东五金城在提升商家服务能力、优化用户体验方面也给予四季沐歌大量的支持。例如，在履约交付端，京东五金城为四季沐歌提供了自营入仓服务。通过入仓京东物流全国八大仓，四季沐歌不仅大幅减少了在仓储运营、发货配送环节的人力投入，还首次实现了全国主要地区的次日达和送货上门，交付时效大幅提升。在售后端，京东工业覆盖全国的线下服务体系也会为四季沐歌用户提供上门安装、维修服务，保障用户体验。

目前，京东五金城已经成为四季沐歌水泵产品线最大的线上销售阵地，占到四季沐歌机电类目线上整体销售额的98%。未来，四季沐歌会继续加大在京东五金城的投入，其中自营店将主攻高值产品，POP店主攻家用产品，以更好地满足不同类型用户的差异化需求。

京东五金城是京东工业面向中小微企业客户和个人消费者打造的一站式工业品采购平台，主营五金工具、劳保用品、安防用品、搬运存储、清洁用品，工控自动化及标签包装、化学品等品类，涵盖超过3亿的专业商品。基于京东工业领先的工业数智供应链技术和服务能力，京东五金城持续通过“拓品增商、自营入仓”等举措持续提升平台布局与专业能力建设，为用户提供全网超低价、最快当日达等“多、快、好、省”的采购体验，助力企业专注生产、降本增效。通过聚合优质流量、丰富的生态服务和无忧省心的高效经营模式，为产业创造更多供应链价值，推动五金工具产业的数智化转型与高质量发展。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/213794.html>