

拓展生态朋友圈 东风日产联手京东汽车共创汽车服务新模式

8月16日，东风日产与京东汽车在京东集团总部正式签署战略合作协议。在东风汽车有限公司副总裁、东风日产乘用车公司副总经理周锋，东风日产汽车销售有限公司副总经理高政浩，京东集团副总裁、京东汽车事业部总裁缪钦，京东汽车副总裁、京东养车总经理陈海峰的共同见证下，东风日产乘用车公司经营管理总部副部长蒋雄和京东汽车零配件全渠道业务总经理刘金云代表双方签署协议。



通过此次战略合作，双方将融合各自优势资源，在官方自营旗舰店、整车全渠道销售以及养车服务网络等领域展开一系列深度合作，共创汽车服务新模式。

东风汽车有限公司副总裁、东风日产乘用车公司副总经理周锋表示：“坚持以用户为中心的理念，东风日产正持之以恒地推进智能化布局，通过更加开放、融合、敏捷的机制，积极拓展生态朋友圈，依托业内领先的数字化能力，为用户打造不断升级进化的服务体验。”

作为国内领先的电商平台，京东汽车在汽车销售、服务、金融等方面拥有强大的资源优势和创新能力。此次合作，东风日产将借助京东汽车业内领先的数字化能力，共同构建全新的线上线下新零售模式，为用户提供极致的线上数字化交易体验，全面升级终端销售服务能力。

零售方面，东风日产京东自营旗舰店于8月16日正式上线，开启战略合作的第一步。用户可在东风日产京东自营旗舰店购买保养套餐等养护类产品，以及蓄电池、轮胎等易损易耗常用备件，购买后可到东风日产任一专营店使用，丰富了用户线上购买原厂服务及配件的渠道。

养车服务方面，东风日产将基于“京东养车”服务网络及全渠道一体化供应链能力，在后市场领域展开合作，共同构建更完善的一体化服务网络。

作为国内头部汽车企业，东风日产深耕中国市场21年，拥有超过1600万用户，遍布全国各地。京东养车则有着多年的全渠道布局，在全国拥有超千家线下门店和成熟的一体化供应链。借助双方资源优势，东风日产未来将在空白服务区域增加服务网点，提升渠道服务能力，起到1+1>2的效果，为用户提供更便捷、更贴心的养车服务体验。

在新零售时代，线上线下融合已成为汽车销售及服务的新趋势。这既是为了更好更快地满足用户日新月异的需求，也是为了迎接汽车行业数字化、智能化转型的百年大变局。以牵手京东汽车为契机，东风日产迈出了组建智能生态朋友圈的关键一步，展示了全面向数智化转型的决心和行动力。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/214294.html>