

截止到6月18日晚23:59，2022京东618再创新高，累计下单金额超3793亿元。经历了这场京东618“大考”，京东与合作伙伴共同撑起千行百业重振经济、恢复增长的信心。

得益于京东618前为商家出台的30项“三减三优”扶持举措，最大限度减少了疫情对商家的影响，开辟了一条降本增效之路，包括三方商家和自营在内的26个店铺在京东618期间实现下单金额破10亿元。



与往年相比，今年京东推出的“三减三优”扶持举措更具针对性，面对商家在特殊时期经营困难的情况，更加匹配商家的诉求，切实有效地帮助商家纾困减负，激发了商家的经营热情和意愿。

在降低成本方面，京东给因疫情影响暂时不能发货的商家豁免了4月、5月的基础考核指标，避免商家因为考核不合格带来损失，并且暂时延长订单发货时间，商家无需报备可获得免责处理。6月1日至6月18日，已有超千万量级的商家订单获得发货、售后免责保护，减轻了商家的考核压力与损失。

京东618期间，虚拟主播直播服务低至3.4元/小时，帮助商家大幅降低直播成本。相比真人直播，虚拟主播直播在京东618期间为单个商家节约成本超50万元。

京东还为商家推出降“三费”政策，包括平台使用费返还、保证金降低、技术服务

费返还等，为新商家大幅节省了开店成本。截止5月底，京东已通过降低“三费”等举措为入驻商家减免近3亿元费用。

自今年3月以来，京东科技也向涉及疫情区域的中小微企业提供延期还款、减免息费等优惠政策，帮助商家减轻资金压力。截止5月中旬已累计发放了接近2.5亿元的减免金额，其中涉及上海区域的中小微企业约5.5万户、减免金额超3千万元。

在提升效率方面，京东在618前为中小企业定制了极简版操作系统，推出新商家工作台，提升了近40%的发品时效。京东的售后自动化工具（SA）帮助商家实现售后单据自动化处理，在京东618期间累计为商家节省人力投入时长达28万小时。

值得一提的是，今年京东618期间，一系列服务工具吸引了越来越多的商家使用，包括“免费上门取退”、“免费上门换新”、“上门维修”、“上门送装”、“运费险”、“价格保护”、“极速审核”、“闪电退款”等，超80%的三方商家订单都支持“运费险”服务。这些特色服务工具，不仅帮助商家提升了用户购物体验，更是减少了用户咨询量，大幅提升了商家的售后处理时效，平均每单为商家节省21小时的售后处理时长。

以售卖服饰的“魅力棠官方旗舰店”为例，今年京东618大促期间，“运费险”、“闪电退款”等产品为该商家提供自助售后服务保障，减少了用户咨询量，为公司节省了60%的人力成本。Levi's官方旗舰店也通过“运费险”、“闪电退款”大幅提升了售后处理时效，整体节约1.5个人力成本。

疫情之下，京东618已不再是一个单纯的促销节日，京东充分发挥新型实体企业增长效能，助力疫情下商家复工复产加速有序推进，带动了全国商家、农户、店主就业，推动了实体经济高质量发展。

一直以来，京东自营和第三方商家两种不同模式齐头并进、共同发展，京东也致力于为商家构建更加健康、开放、有序的生态，促进商家生态繁荣发展。今年一季度，超过1.1万个线上第三方商家店铺的日均成交额较去年增长大于10倍，面向优质个体工商户推出的“京东小店”每月新增数量环比增长5到6倍。

今年，随着“供应链价值元年”全面开启，供应链对商家的潜力价值将进一步得到释放。不止是京东618，在更长远的未来，京东将继续为数十万商家提供高效优质的发展机会。