

深 圳 市 商 务 局

深圳市商务局关于印发“2020 深圳线上购物节——京东专场活动”指引的通知

各区（大鹏新区、深汕特别合作区）商务主管部门、各商协会和相关企业：

为贯彻落实中央和省、市抗击疫情支持企业复工复产的决策部署，深圳市商务局定于在今年 3 月至 6 月期间举办“2020 深圳线上购物节”，组织深圳企业通过非接触交易形式进行线上促销，切实把复工复产与扩大内需结合起来，争取把被抑制、被冻结的消费释放出来，全力帮助企业拓宽销售渠道，更好满足市民消费需求。

“2020 深圳线上购物节”活动由深圳市商务局主办，各区商务主管部门、深圳广电集团、报业集团、银联深圳分公司、招商银行深圳分行、市商业联合会、市零售商业行业协会等协办，腾讯、阿里、京东、美团分别承办专场活动，重点发力“电商平台促销、直播平台带货、生活平台助力”等三大版块。

我局结合各平台活动方案和不同版块内容，现印发《2020 深圳线上购物节——京东专场活动指引》。本专场活动由市商务局主办，京东集团承办，请各单位结合实际情况，

组织相关企业参加，采取自愿原则报名。

特此通知。

附件：2020 深圳线上购物节——京东专场活动指引

深圳市商务局

2020 年 3 月 16 日

(联系人：京东官方客服，电话：4006229068；

深圳市商业联合会刘玉佳，电话：13631648786；

深圳市商务局张文雅，电话：15816883620)

附件

2020 深圳线上购物节——京东专场 活动指引

一、京东“春雨计划·深圳专场”活动内容

日前，京东宣布将在全国投入价值 15 亿的资源推出“春雨计划”，整合全平台营销能力扶持重点品类商品，向滞销品牌、商家倾斜更多流量资源，通过全渠道模式实现线下门店线上“云复工”，以及推出专项政策降低商家入驻门槛等，从而疏通产业链流通“堰塞湖”，快速解决滞销问题，并为消费者带来更多低价好物，充分满足疫情后期爆发式消费需求，提振消费信心，助力全产业链重回快车道。

“春雨计划”将为深圳企业推出“1+X”流量扶持策略，即从全民陆续复工至疫情彻底好转为止，在每个核心阶段都由一个平台级大促，加上京东秒杀、京东直播、优惠券、PLUS 会员、内容生态等频道和玩法，进行资源统一整合调度。在此期间，通过针对性扶持帮助品牌、商家尽最大可能减小损失。同时，京东智能供应链 Y 业务管理部还将为产业链品牌和商家提供包括促销、定价、库存管理等一系列数据能力，降低成本，让利于消费者。

（一）京东商城开设独立会场。在春雨计划活动期间，为深圳企业打造独立会场推出多场专属活动，投入特定资源，快速解决品牌、商家滞销难题，并满足消费者各类需求。首

场活动时间为：4月1-7日（暂定）。

（二）直播版块。京东直播为有效进行商家、机构全面扶持，专门开放相关政策，对于商家相关质保金、扣点、服务费进行持续性全面降扣，另外疫情中开发专属阵地进行商家流量护航，帮助商家共渡难关。

（三）秒杀活动。京东秒杀“春来行动”和品牌闪购“清仓行动”将全力协助商家和品牌商恢复正常生产和加快销售节奏，同时满足用户生活消费需求。

（四）优惠券。启动“周五券放价”，扶持滞销品类打造快节奏促销专场；营销IP“大牌神券日”降低合作门槛，助力受疫情影响品类加快资金回流。3月份优惠券频道重点资源位5-8折优惠支援商家。

（五）PLUS会员95折品牌联盟。针对滞销品类商家降低合作周期门槛，可以以季度快闪的形式合作。

二、“云复工”助力线下门店线上化

（一）全渠道支持。在活动会场内增加“全渠道”楼层，基于LBS能力，助力具备线下门店履约能力的商家实现将线下消费引入到线上。针对服务类商家，从品质生活节开始延续至4月底，在大促春雨计划活动会场内增加独立的服务会场。

（二）直播小店。京东直播全力帮助线下门店转线上“云复工”，推出入驻优惠政策，极简资质，建立快速入驻通道，并提供30天流量护航，助力门店开播。

三、京喜“春雷计划”助力产业带重点商家

（一）京喜平台基本情况。京东旗下社交电商平台一京喜，以拼购业务为核心，以微信为主要载体，基于包括微信、手Q两大亿级平台在内的六大移动端渠道，打造全域社交电商平台。京喜主要基于工厂直供、产源直供的独有供应链模式货品，通过拼购营销工具及社交玩法，刺激用户多级分享裂变，实现商家低成本引流及用户转化，主打“省钱省心”概念。

（二）活动情况。京喜围绕京东“春雨计划”快速落地推出“春雷计划”，京喜“春雷计划”专项制定“百大产业带整合帮扶策略”，对农产品产源带、产业带工厂和商家提供供应链管理、物流解决方案、线上运营及流量资源扶持等，去除中间流通环节，打通滞销农产品和积压库存品从产到销的最短销售链路，全面提升用户对产业带“源头好货”的认知，更深度地帮扶到源头商家快速复苏。

1. 产业带直播专场赋能，无界零售解决中小微商家痛点。作为京喜平台特色营销模式的直播，推出了产业带溯源直播模式，聚焦产业带工厂源头的好货，让直播间的消费者所见即所得，打通了从产到销的最短链路。京喜专项开放1000个京喜直播小店邀约名额，深入深圳优势产业调动线下档口型、品牌积压型商家，打造深圳优势产业商家直播专场，通过直播真人实时互动、无边界信息传递的优势最大化还原用户线下购物体验，实现小店产到销的一体化快速解决方案。

2. “4+4”四大经营帮扶政策，全面覆盖四大类型商家。京喜“春雷计划”持续加码资金、入驻、运营、人力四方面

的帮扶力度，对受疫情影响较大的农产品滞销型、品牌积压型、产业工厂型、传统线下档口型四大类型商家全面覆盖、予以重点帮扶。

资金方面，京喜不仅延续之前对商家免收平台使用费、扣点低至 0.6%，还追加资金加大补贴力度，向健康卫生用品和民生保障商品重点倾斜。

入驻方面，京喜设置了最快 6 小时审核的极速入驻绿色通道，提供证件代办和免费代办入驻服务。例如，对非肉类的农产品滞销型商家，持个体户经营许可证等即可入驻京喜，大大方便了农户入驻；对品牌积压型商家，简化品牌授权流程，加快了入驻进程。

运营方面，京喜借助包括“微信-发现-购物”一级入口、手机 QQ 两大超级流量平台在内的六大移动端入口，提供千万级流量注入；另有京喜农场、京喜砍价、“天天赢免单”等 60 多种新兴社交玩法和京喜直播，帮助快速助销。尤其是京喜直播首创的“直播小店”轻店铺模式，通过“0 成本、轻运营”，能够让更多拥有优质货源、却暂不具备电商运营能力的商家和个体户，快速上手直播卖货。例如，对于传统线下档口型商家，可通过开“直播小店”快速上京喜直播卖货，实现“线下转线上”的快闪销售。

在人力方面，京喜针对不同类型商家设置专属的绿色通道，提供一步找人专属服务。

金融及物流方面，京喜联动京东数科、京东物流为京喜商家提供金融和物流服务，例如：京东数科为京喜商家开通

金融服务绿色通道，通过息费减免、延迟还款，帮助商家解决资金周转难题；京东物流对来自京喜的新增入仓商家提供1对1服务，实现48小时急速签约和系统配置，借助京东物流高效的仓储配送能力，让商品不仅能卖得出去，还送得到。

四、其他支持政策

（一）为符合京东入驻标准的深圳商家，提供入驻绿色通道，加快开店流程。

（二）24小时专属客服，技术、运营支持。京东平台（含京喜）-官方客服电话：4006229068。

（三）入仓商家支持：3月底前，京东物流新签约商家符合条件可免仓租费并享受TC转运费85折优惠。新签约商家48小时极速签约及系统配置；入仓商品广告激励；入仓商品流量支持；利用营销活动提供更多曝光机会。

（四）金融政策支持：京东金融推出息费减免和延迟还款政策，开通金融服务绿色通道，解决商家资金周转问题。

五、报名方式

（一）报名时间：即日起至3月24日

（二）京东入驻：<https://zhaoshang.jd.com/index>

资质要求：<https://rule.jd.com/rule/ruleDetail.action?ruleId=2614>

资费标准：<https://rule.jd.com/rule/ruleDetail.action?ruleId=4657>

（二）京喜入驻：<https://pgzs.jd.com>

资质要求：<https://rule.jd.com/rule/ruleDetail>

action?ruleId=4126

资费标准: [https://rule.jd.com/rule/ruleDetail.](https://rule.jd.com/rule/ruleDetail.action?ruleId=4126)

action?ruleId=4658



扫码了解减免平台使用费等 11 项补贴细则



扫码了解物流入仓商家补贴细则

刘勉 2020-03-17 11:11