

5月17日，京东集团发布2022年第一季度业绩。截至2022年3月31日，京东集团过去12个月的活跃购买用户数达到5.805亿，在用户规模稳步扩大的同时，用户的质量显著提升，今年一季度的用户平均购物频次创历史新高，用户平均贡献收入值（ARPU）接近三年最高，京东持续赢得用户信赖。

其中，作为京东全渠道战略落地的场景之一，京东之家、京东手机数码店依托京东数智化社会供应链、数字化运营等能力和优势，深度链接线下实体业态，多端、多场景打造一站式购机体验，带动线下手机消费高质量发展。



消费者在西藏首家京东之家选购手机产品

2022年3月，京东与万达商业管理集团签署全渠道战略合作协议，双方围绕京东之家在全国万达广场的入驻、市场营销、会员体系等方面展开全面合作。根据协议，京东之家将加速进驻万达集团旗下已建成、正在建设、正在规划的商业项目，双方将实现市场营销和会员体系的协同，携手构建多端、多场景的一站式购机服务体系，带给万达广场商圈周边的消费者全新的一站式购机体验。

随着京东之家、京东手机数码店出现在更多城市的大型购物中心，京东之家也将更多品质产品和贴心服务带给更多地区的消费者。今年五一期间，京东之家全面推出

到店免费贴膜、旧机回收补贴等特色服务，吸引众多消费者到店体验。数据显示，活动期间京东之家为超7500名用户提供现场贴膜、数据迁移、手机清理等免费服务，京东之家成交额同比增长200%，销量同比增长189%，线上线下服务用户数同比增长174%。由此可见，京东之家提供的新潮科技产品、场景化购物体验 and 贴心周到的服务，已经被越来越多用户认可。

在选购手机产品时，也有越来越多消费者选择使用小时购服务，只要在京东APP首页“附近”频道，选择附近3-5公里门店下单，或者在京东APP内选购手机时，选择带有“小时购”标识的手机，便能在1小时内入手新机。数据显示，五一假期活动期间，手机“小时购”成交额同比增长近400%，使用小时购下单的用户数同比增长超306%。