

这一次，刘强东和马云殊途同归



据36氪报道，除了APP入口之外，  
京东新百货将在全国重点  
城市布局新百货精选集合店  
，定位年轻用户群体，目前规划的首批城市包括北京、成都、西安等地。

其中，首家门店大概率将在今年6·18前开出。

品出味道了吗？

在这个节骨眼上，京东居然要布局线下店，并且还是以服饰、居家、美妆等业务为主的百货商店。

不得不说，刘强东真的很有勇气。

2022年一季度百货企业宣布闭店情况

企业	关店数量	闭店时间	闭店原因
SM百货天津店	1	3月14日	经营战略调整
新世界百货成都店	1	3月20日	经营战略调整
广州东百花地湾百货	4	1月9日	租赁合同到期
韩国乐天集团	关闭中国总部	2022年上半年	战略调整，将重心转向东南亚
许昌大商新玛特总店	1	3月1日	经营不善，资金链断裂

来源：根据公开资料查询

壹览商业

www.yilany.com

(图片来源：壹览商业)

震惊之余，一股熟悉的味道涌上心头，这不就是京东的作风吗？

从成立以来，京东的诸多业务一直陷入不被看好的境地，但凭借强大的毅力和远见卓识，京东也不止一次打了不少电商人的脸。

据媒体报道称，在做出布局线下店这个决定前，京东内部已经做了大量调研，其实现在线下店的需求并不小，并且  
因为经济环境等因素，拿店成本也低，“正是入局的好时机”。

## 2

### 这一次，刘强东和马云殊途同归

与其说转战实体，更准确来说，京东一直都有着丰富的实体经济基因。

据京东财报显示，过去三年来，京东累计用于商品采购、基础设施、技术研发、物流履约、员工薪酬福利、品牌商家扶持等实体经济相关投入总额超过2万亿元。



一时之间，新零售这种以消费者需求为中心的大数据零售业态席卷了整个互联网圈，开口大数据，闭嘴新零售成了电商人的真实写照。

无独有偶，在2017年互联网大会上，刘强东也提出类似概念“无界零售”。

在刘强东眼中，无界零售就是润物细无声地潜入消费者生活的每个角落，通过

一体化供应链满足消费者随时随地的消费需求。

新零售、无界零售

，这些新名词听起来一个比一个高大上，

但是无论是马云还是刘强东，他们都指向了一点，那就是传统电商没有涉及到的实体零售。

据国家

统计局数据，2

020年国内社会消费品零售总

额达39.2万亿元，其中线下零售仍占据70%的份额，达到了27.44万亿元。

相对于发展接近天花板的电商来说，实体经济的占比依旧非常大。而电商平台想要持续扩张，入局实体是必然，线上线下融合的理念早已深入人心。



### 京东，朝着正确的方向亏损

聊完这些战略层面的大话，我们把角度放低，看看京东布局实体店的优劣究竟在哪。

直接点说，那就是京东布局实体会不会亏损？

熟悉的朋友都知道，

和实体经济一样，“亏损”两个字仿佛是写在京东的基因里似的。

以京东物流为例，2018年至2021年，京东物流的亏损分别为27.65亿元、22.34亿元、41.34亿元和156.61亿元，时至今日，京东物流依然在亏损。

但与此同时，2021年京东物流总收入为1046.9亿元，同比增长42.7%，这个增长速度令人震惊，同时京东物流顺势完成五年破千亿的目标。



京东便利店



七鲜 SEVEN FRESH

(部分京东实体店业态)

除了一体化供应链优势之外，在“二选一”限制解除后，京东百货的商家资源也越来越丰富。

财报显示，去年三季度京东主站第三方商家的入驻数量为上半年总和的 3 倍，四季度的第三方商家入驻数量更是超过前三季度总和。

其中时尚居家类目的新商家入驻数量增长最多，据此前媒体报道，去年双十一期间，京东服饰整体新品量是去年同期的15倍，并且多家国际大牌也已经入驻京东。

再加上京东此前的调研结果，我们会发现，看似“大胆”的举动背后，其实包含着诸多深意。

刘强东不仅是胆子大而已，他眼中那个无界零售的时代，正随着京东实体店的布局，而逐渐完整。