

京东 19th
618 周年庆

京东
不负每一份热爱

京东 19th
618 周年庆

6月17日晚8点
——巅峰28小时——

跨店每满299减50

具体活动详见京东官网，活动有效期为2022年5月23日至6月20日。

今年618，也是京东的19周年庆，京东联合15个地区累计发放超7亿元消费券。京东618“巅峰28小时”将于6月17日晚8点开启，届时，发放消费券城市的消费者可享受到消费券与京东618的叠加优惠。

在此前举办的以“人间烟火气与有责任的供应链——618京东和你在一起”为主题的京东618启动发布会上，京东零售CEO辛利军表示：“今年京东618，将依托于‘有责任的供应链’。京东不仅要在关键时刻努力成为消费者信赖的代名词，成为品牌、商家稳定发展的合作伙伴，更要尽自身所能，在经济发展、保障民生等方面发挥自身的最大价值。”

当京东618与消费券形成聚合叠加效应，不仅可以让消费者享受到加倍的优惠，也将进一步为消费市场的加速发展提供动力。

京东618

联合多地发放消费券 以“有责任的供应链”惠民助企促消费

多地消费券齐发
超千万用户来京东领券下单享实惠

消费是经济增长的重要动力。为进一步推动消费增长，自今年5月起至6月14日，京东已联合北京、深圳、雄安新区、太原、成都、郑州、长沙、昆明、沈阳、烟台、中山等多地发放消费券。随着6月15日京东618进入高潮期，宿迁、东莞、宜宾等更多地区也陆续与京东合作发放消费券。

以北京绿色节能消费券为例，自6月3日10点至6月30日，在京消费者可到京东App领取北京绿色节能消费券，购买相关产品时享受优惠。消费券以8张券组合为总价值1500元的券包形式发放。在京消费者只需打开京东App，搜索“北京绿色家电”即可进入消费券专区。

在深圳，自5月1日起，深圳市商务局、深圳市工业和信息化局已通过京东启动“乐购深圳”促消费活动，通过京东智慧城市消费促进平台，分批向深圳市民发放总价值4亿元的消费券。其中，第三批消费券于5月28日至6月20日发放，在此期间，消费者在京东平台领券后下单，不

仅可以享受到消费券的优惠，还有机会享受到京东618跨店每满299减50等叠加优惠。

此外，今年京东618期间，长沙、烟台、宜宾、中山、太原、郑州等多地还联合京东小时购、京东到家发放同城消费券，带动超5000家线下商家门店参与。

在长沙，自5月1日发放消费券以来，长沙消费者通过京东App、京东到家App领取了消费券，并由此享受了满额抵扣的“线上下单、门店发货、商品小时级配送到家”即时零售消费体验。

消费券遇上京东618 发挥“叠加效应”促进消费潜能释放

在全国多地通过京东发放消费券激发消费活力的同时，也正值京东618进入高潮阶段。

今年的618期间，京东不仅为消费者带来了海量新品、大牌好物、每满299减50等超值优惠，而且还有“全链路服务”为消费者的购物体验保驾护航。

随着6月15日晚8点京东618的高潮期开启，红包雨、惊喜券等优惠活动让消费者可以享受更多优惠。从6月15日至18日，每晚8点、9点、10点、11点都有红包雨，消费者最高可领6180元现金红包，此外还有满1000减50大促惊喜券不定时发放。

此外，6月17日晚8点，京东618“巅峰28小时”即将开启，届时众多爆款现货全面放价，更将掀起全品类的消费热潮。

京东618与消费券的优惠叠加，点燃了消费者的购物热情，众多消费者使用消费券在京东购买了手机、电脑、家电等智能产品，拉动消费成果明显。

以太原为例，从6月1日至6月15日，山西省太原市商务局依托京东智慧城市消费促进平台开展第二轮“晋情消费 悅享生活”促消费活动。期间，太原消费者可在京东平台领取消费券下单。其中，手机、平板电脑、智能手表、笔记本电脑成为最受当地消费者喜爱的产品。

在成都，6月10日开启发放第一批成都数字人民币消费券，发放首日即吸引了超16万成都消费者来京东领取消费券，不仅带动了智能数码、家电类产品的热销，也满足了当地消费者对洗衣液、牛奶、食用油等日用品品类的购买需求。

助企业、促消费 以“有责任的供应链”全力守护烟火气

京东618与消费券发挥的“叠加效应”对消费拉动的作用十分明显，而这种作用影响的不仅仅是消费者，在短期提振需求的同时，也有利于从源动力上帮助企业恢复生产。

小米是北京绿色节能消费券的参与品牌之一。小米集团中国区副总裁刘毅表示，消费券的发放有助于进一步推动消费提质升级，带动品牌销售增长，尤其是在京东618期间，大量消费者来到京东领取消费券后购买了小米的优质产品，带动了多款小米智能产品的热销。

同时，京东618叠加消费券，对消费的拉升促进作用也带动了线下门店产品销量的增长。

在长沙，京东小时购首次联合地方政府开展消费券派发活动，共吸引了当地超1200家线下门店参与，涵盖超市、通讯数码、美妆、母婴、服饰运动、酒水、餐饮、点心等众多品类。

“消费券对我们的销售提振效果很明显。”卜蜂莲花湖南区域总裁宋华松说：“6月以来，通过京东小时购、京东到家发放的消费券，加上京东618的助力，让我们的线上销售额同比增长超250%。线上线下互动的促销氛围、政府、京东和品牌自身的补贴优惠结合，最大限度给用户让利，使品牌的线上订单和到店客流都有了显著增长。”

今年京东618，依托于“有责任的供应链”，承载新的使命，担负更多责任。通过线上线下的零售和服务，京东全力守护人间烟火气。

数据来源：京东智慧城市消费促进平台

