



京东工业赋能中小企业数字化转型

京东工业副总裁-王维

京东集团的主要业务领域

零售

科技

物流

健康

工业

保险

产发

自有品牌

国际化

二十年砥砺前行 取得跨越式发展



目录

CONTENTS

01

京东工业介绍

02

京东工业SMB业务介绍



京东工业是京东集团旗下从事工业供应链技术与服务业务的子集团，为工业企业提供工业品的数智化供应链解决方案，解决MRO和BOM物料采购全过程中的核心痛点，实现企业可持续的降本增效。

目前，京东工业已服务近40%的世界500强企业，近50%的中国500强企业。《2022数字化采购发展报告》显示，京东工业服务工业企业有效降低供应链综合成本，其中，价格成本等显性成本降低15%以上，时间成本、管理成本、运营成本等隐性成本降低30%以上。



使命

「致力于通过技术让工业世界实现极致的运营效率」



愿景

「成为全球领先的工业供应链技术与服务提供商」



价值主张

「以供应链+技术+服务，提升上游供应链效率」



定位

「工业供应链技术与服务解决方案提供商」

供应链之痛已成为工业领域的共性痛点

链路太长，成本之痛

- 成本高

制造业的设备、材料和人力成本高，维修和保养服务价格高

- 链路长

传统渠道层层代理，导致价格透明度及市场对标可视化程度低

- 环节多

制造业企业涉及采购、生产、物流运输等多个环节，易造成仓储占用和呆滞库存，进一步拉高成本

数据不通，效率之痛

- 协同难

从产到销需要多个企业多个环节参与，没有链条贯穿，协同效率低

- 互通难

制造业企业数字化转型的切入点众多，信息系统、采购管理、仓储物流等，每个服务商提供单一产品，造成管理的“信息孤岛”，数据无法互通

- 响应慢

市场、需求的变化难以快速传导至制造业企业的设计、研发端

体系复杂，运营之痛

- 商品多

品类繁杂，规格参数不统一，长尾商品多，供应商管理费时费力

- 场景多

制造业企业分子公司众多，地域覆盖广，履约时效差，涉及场景多，运营难度大

- 要求高

供应链与计划、排产环环相扣，对管理精度、时效性要求高

京东工业的价值创造点：通过供应链全链路数智化， 助力行业持续降本增效



价格成本：
更短的采购链路



时间成本：
全流程时间节省，时效提升



管理成本：
供应商管理幅度下降；商品标准化和质量优化；透明度增加，合规风险小



运营成本：
资金占用更少；呆滞物料减少，仓配成本优化；
降低全链路流程优化，人员投入减少

成本节约

5-15%

总采购成本

30-40%

显性成本

$\geq 30\%$

$\geq 30\%$

$\geq 40\%$

60-70%

隐性成本

数据来源：亿邦动力和中国物流与采购联合会公共采购分会共同发布的《2022数字化采购发展报告》

制造业供应链数智化转型的核心客户价值

显性成本

✓ 价格: 商品价格

30%-40%

隐性成本

- ✓ 采购成本: 采购管理费用
- ✓ 供应商管理成本: 供应商数量、SKU数量、供应商库存
- ✓ 运营成本: 资金成本、物流成本、售后成本等

60%-70%

降成本

提效率

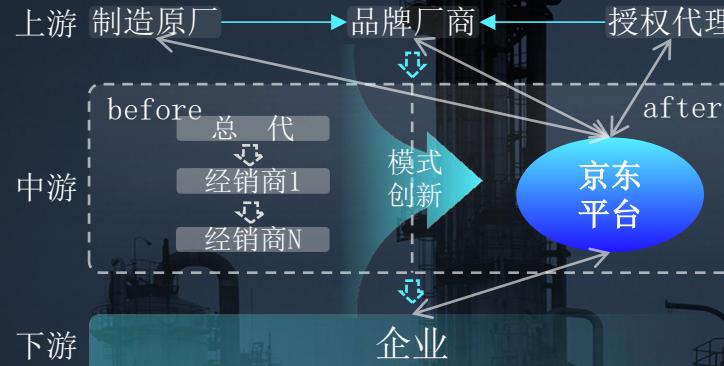
保供应

守合规

降成本 最大化链接供需两端，实现成本降低

三板斧

✓链路最短



品牌原厂化，减少中间环节，降低商品采购价格

✓需求聚合



议价 同品替换 行业专属场景采购 C2M等

集合行业客户需求，以规模效应获取更低商品采购价格

✓数据互通

供应端

清洁储运化学品 公共设施控配电 元器件 仪器仪表金属加工

...

需求端

用数字化精准链接供需两端



让数据多流动，让商品少跑动

洞察客户需求，驱动供应商生产计划，合理配置资源，最大化降低成本

全链路数智化解决方案及服务能力

工业核心品牌商

40+工业一级品类

6000+工业头部品牌

超4000万个SKU

产业地原厂

21+工业品优势产业带

产业地原厂直供品牌164+

京东自有品牌



5大通用商品类别

6000+优选商品

通用MRO商品



安防用品 清洁用品 搬运存储 电线电缆



个人防护 工具 消防用品

...

专业MRO商品



化学品 起重设备 仪器仪表 金属加工



实验室用品 动力传动 机械设备

...

BOM商品



元器件 紧固密封件

...

核心能力



一站式采购



链路最短



专业服务

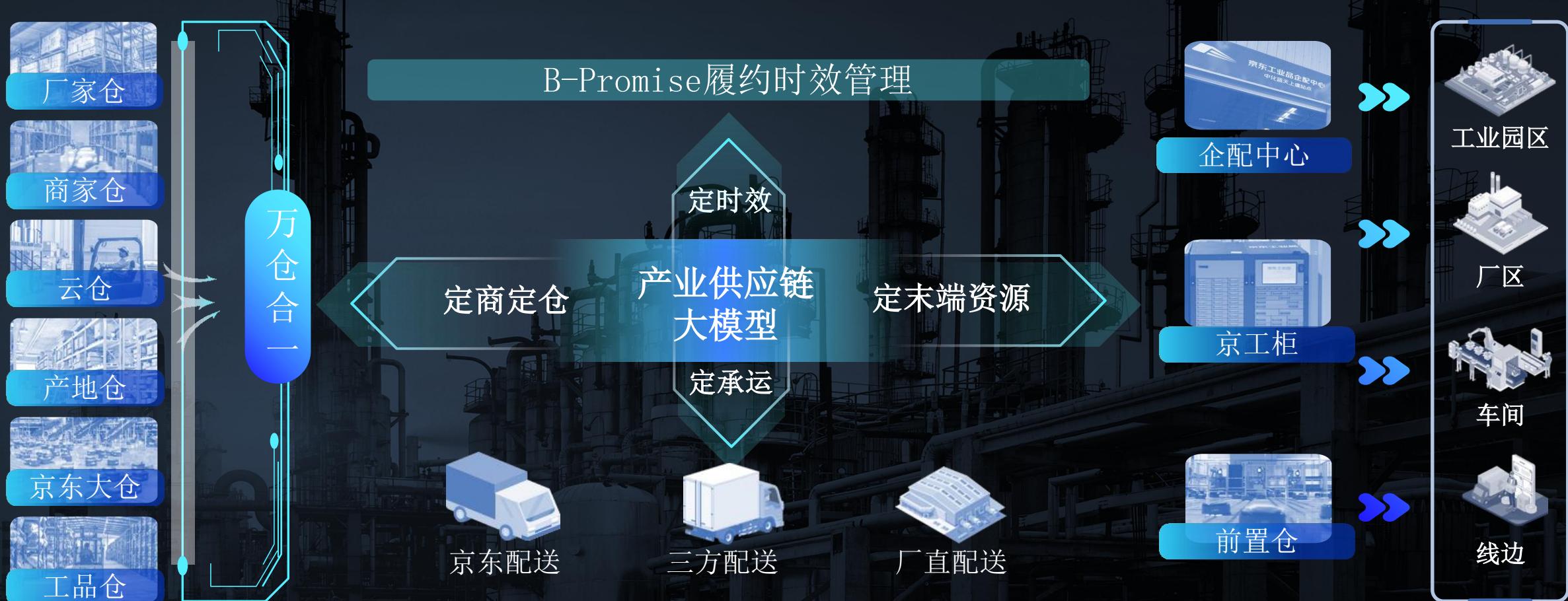


品质保障

保供应

“万仓合一、万单合一”实现供需最优匹配

基于万仓合一、万单合一模式，通过产业大模型实现供需最优匹配，打造社会化资源高效协同的履约数字化供应链体系



通过链接社会化库存，满足客户保供需求，让“零库存”成为制造业产业标配

万单合一 企配中心能力介绍

JDi 京东工业

满足KA客户履约需求的末端基础设施网络，既可以满足基础履约需求，还可以按需定制。



注：大件（单SKU>40KG）、冷链、危险品订单暂不支持企配中心模式履约

三大基础能力	行业痛点	企配中心	服务说明	
			标准企配中心	轻型企配中心
集单配送	行业痛点：高频配送成本高，承运商多体验差	京东子单集齐、父单集齐、多父单集齐后配送。	√	√
	企配中心：预约/即时/周期送，成本低体验好	支持纸质/电子化的标准/定制化版式的配送清单、交接清单等清单服务。	√	√
配送清单	行业痛点：送货无清单，样式不规范，交付难	指定专人/专车进行配送的服务。	√	√
	企配中心：100%配送清单，定制化需求全满足	送货前联系客户进行确认，按客户指定时间送达。	√	√
专人专车	行业痛点：不备案难入场，携货出场手续杂	提供周期配送服务。	√	√
	企配中心：专人专车有保障，整进空出零风险	提供送/重货上楼服务。	√	√

服务项	标准企配中心	轻型企配中心	服务说明
集单配送	√	√	京东子单集齐、父单集齐、多父单集齐后配送。
配送清单	√	√	支持纸质/电子化的标准/定制化版式的配送清单、交接清单等清单服务。
专人专车	√	√	指定专人/专车进行配送的服务。
预约配送	√	√	送货前联系客户进行确认，按客户指定时间送达。
周期配送	√	√	提供周期配送服务。
送/重货上楼	√	√	提供送/重货上楼服务。
开箱点验	√	√	派送人员客户现场协助清点，包含开箱、等待客户点验。
装卸服务	√	√	将客户货物从运输工具卸至月台或将货物从月台装上运输工具的服务。
贴签/码服务	√	-	核对客户订单信息，并在外包装粘贴客制化标签的服务。
包装服务	√	-	提供货物包装服务。
整车配送	√	-	整车进、空车出的履约服务。
超区配送	√	-	满足社会化物流无法触达的偏远地址履约交付服务。
即时配送	√	-	即时安排车辆履约的派送服务。
送货上架	√	-	派送时拆包盘点货物明细并码放至指定库位（货区）的服务。

企配中心履约服务项：√代表已具备对应服务能力，-代表该服务暂无法支持

针对工业品重点行业和商品品类，智能终端都具备对应的服务能力

刀 具

紧 固 件

制 造 业

能 源 行 业

工 程 建 筑

关键功能需求

刀具发放/回收
关联生产批次

品类多
快速库存统计

商品寄售
商品交付管理

商品管理
车间管理

商品交付/
分配管理

终端推介类型

刀具柜

称重柜
智能货架
智能终端系统

格口柜
旋转柜，刀具柜
智能工具车

格口柜
旋转柜
智能工具车

格口柜
移动仓

客户案例



千机智能



浙能



康师傅



秦山核电



成都建工

提效率 电商化采购平台助力采购效率大幅提升

三步走

✓ 采购时间效率

- 采购员在平台快速选品，代替传统寻源比价模式
- 订单及审批打通，系统无缝链接
- 减少入库、领料等环节

25天→3天

✓ 供应商管理效率

- 通过电商平台整合长尾供应商
- 通过需求梳理、品牌型号整合及数字系统对接，减少SKU数量和安全风险

供应商数量减少90%

✓ 供应链运营效率

- 专属商品池及价格体系
- 精准交期把控及履约状态实时跟踪
- 订单、对账线上化

4天寻源53万SKU

守合規

数智技术实现合规，赋能合作伙伴正道成功



数智技术才能实现真正的合规

行业场景方案一电子行业



行业场景方案一机械行业



行业场景方案一物业行业



JD赋能工程建筑行业合作客户-改变行业格局的供应链数字化能力

基于中建信息化“136工程”，中建*局承担“互联网+”电商项目建设，采用互联、共享、智能的经营理念，依托稳定增长的采购规模，以低成本供应链金融为资金保障，搭建“严选商城”。

商城特色：交易在线、过程可视、履约支付、保障供应、不赚取差价、不收管理费。

通过与京东工业的战略合作，解决商城商品数字化、采购数字化、履约数字化及运营数字化的问题。



统一工业供应链 “语言体系”

商品数字化

- 标准化的数字商品参数
- 降低沟通及交易成本
- 连接供需两端的数字化基础

数字化采购平台

采购数字化

- 专属且量身定制的数字采购解决方案
- 与客户系统高度兼容，快速部署数字化接口
- 透明、高效和低成本的采购体验

平台式自营 智能化决策

履约数字化

- 万仓合一：链接社会化库存
- 万单合一：智能整合，集中履约
- 制定最优履约计划，优化仓储能力

闭环数字化服务

运营数字化

- 发掘更多的数字化价值
- 采购全流程解决方案
- 增强客户体验

JD赋能工程建筑行业合作客户-四位一体的“全链模式”

- 京东工业四位一体的“全链模式”，为客户带来供应链全生命周期、全流程的服务与价值

全链模式的服务模块



咨询与方案



数字化转型



商品供应链



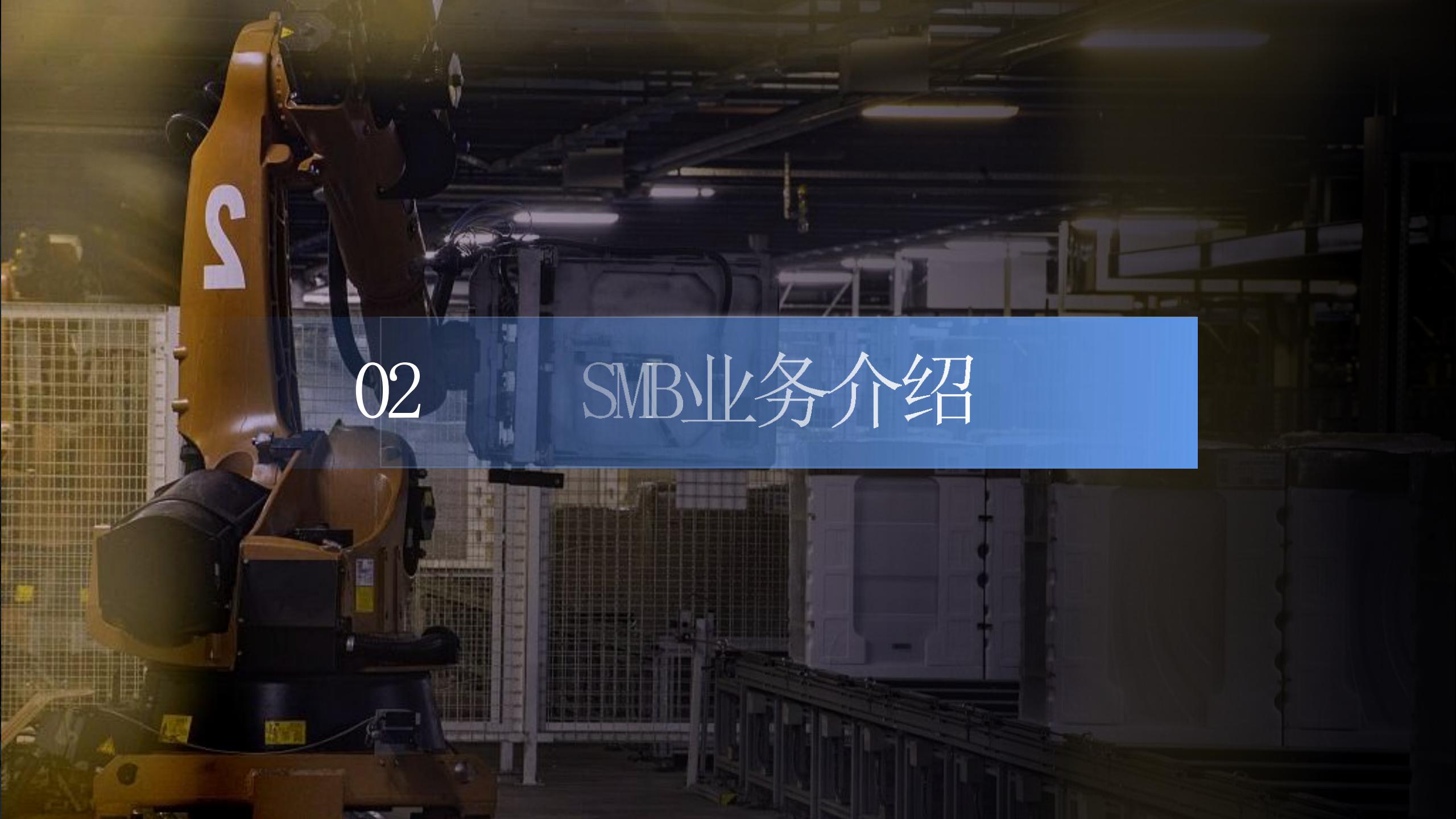
运营与服务

- 顶层规划
- 商业模式
- 组织架构
- 系统架构
- 运营方案
- 流程优化

- 商城建设
- 供应商管理
- 商品治理
- 采购大脑
- 库存管理
- 联储联备
- 工业互联网平台

- 商品资源
- 物流资源
- 仓储资源
- 金融资源

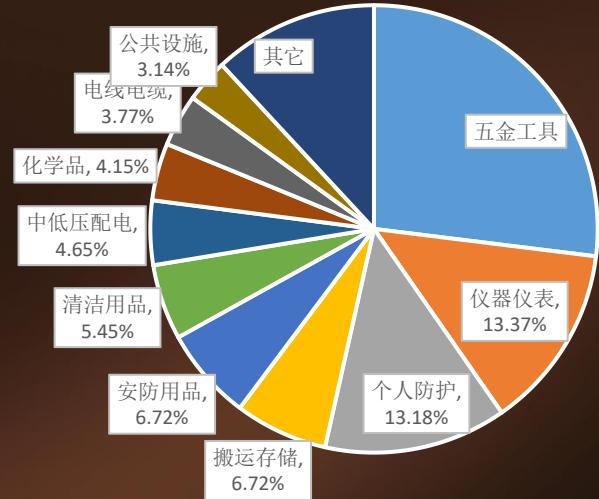
- 运营培训赋能
- 运营问题诊断
- 运营提升咨询



02 SMB业务介绍

站内人群画像 注册800万+SMB客户！

- 用户体量：京东目前服务企业客户800万，目前工业品企业客户仍然高速增长；
- 企业客户采购规律：ARPU值高、粘性强；
- 行业增长快：TOP 3行业分布在制造业、地产物业、交通运输，其中制造业保持高速增长；
- 品类分布广泛，涉及到生产制造场景需求的五金工具，仪器仪表，个护安防、以及清洁用品等品类渗透率较高，其他品类增长迅猛



制造业

工程建筑

地产

交通运输

医疗

汽车、电子、
冶金、化工、
机械、消费品

工程建筑

物业、地产

物流、道路运输

生物医药

全品类覆盖商品供应链优势

京东工业品

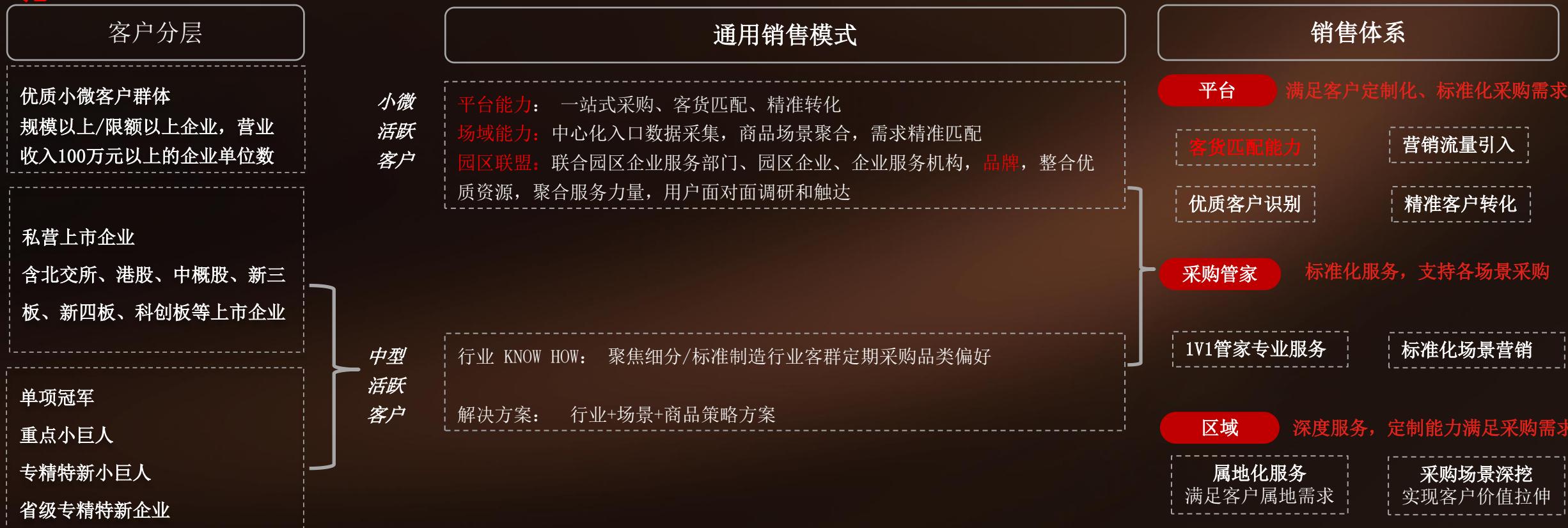
打造**低价**商品及**稳定**供应能力，构筑**买工业品上京东省钱又放心**的客户心智。

全品类覆盖：满足一站式采购需求；深护城河加持：提供好品、低价、保供



整合人货场 为客户提供省钱、省心的工业品采购体验！

通过对SMB客户精细分层、场景和商品精准匹配、最大化发挥京东平台势能，以平台、区域、管家三维链接的销售体系，用推式供应链的方式最大化合作共赢，为客户提供省钱、放心的解决方案；核心诉求：正品好货/稳定低价/高效保供；共创行业场景深挖



5大核心场域助力中小企业用户采购便捷化

T0 中小企业-SMB业务部

中小型企业注册账户

工业品频道

企业购频道

工品汇

元器件

京东慧采

京东慧采工业品频

京东慧采



工业品频道



京东企业购工业品频道



苏州工品优选



京东电子元器件





致力于通过技术让工业世界实现极致的运营效率



JD[°] 京东工业

因效而能

致力于通过技术让工业世界实现极致的运营效率