

京東在港投資超350億 未來三年帶動逾萬職

擬開6至8間京東MALL 灣仔店本月中開業

京東(9618)旗下實體店攻港。香港首家京東MALL將於6月18日在灣仔正式開業，京東MALL將持續深耕香港本土市場，計劃三年內在港開設6間至8間門店，優先布局沙田、旺角、屯門等熱門商圈，貼合本地消費需求。京東集團副總裁、首席經濟學家沈建光昨在發布會上稱，目前京東在港投資已超350億元，全面布局零售、物流、科技、健康、產發等業務。京東並宣布，未來三年計劃在香港攜手1,000個頭部品牌、布局超200個線下門店，帶動超1萬人就業，全面深化集團在港業務生態。

●香港文匯報記者 周曉菁

沈建光指出，香港經濟現正在全面復甦，京東進軍香港市場，期望為本地經濟作出更大貢獻。京東將透過線上App、佳寶超市以及京東MALL等多渠道布局，讓香港市民無需再頻繁北上消費，所有需求均可在本地得到滿足。在港全面布局可完善本地供應鏈、提振本地消費，讓香港市民享受更便捷的購物體驗，同時亦對香港整體零售與消費經濟帶來實質貢獻。

京東五星電器負責人于鯤在會後稱，會以「學習和探索的心態」經營在港的第一家京東MALL，服務全香港。集團十分注重中長期的發展，有信心「在合理的周期找到用戶體驗、品牌方的價值及自己公司收益的平衡。」他還承諾，無論在開業期間還是日常經營中，均保證香港用戶以合理公道、不高於競爭對手的價格享受差異化服務。

他坦言，現時在香港投入的成本比內地要高，但只要對用戶和合作夥伴有價值的模式，經過一段時間營運便一定會跑出模型，存在參考價值。而且，香港經濟向好，會基於人口分布和市場容量規劃門店數量。對於3年內在港開設6間至8間京東MALL分店，他形容這是一個「有機會達成的務實目標」。

香港是理想的「出海」平台

這也是京東首次赴境外開設線下實體店，進一步拓展國際市場。于鯤稱，「離家門口最近，最像國際化的市場就是香港」，毋庸置疑，香港是理想的「出海」平台。京東會持續走向國際市場，與國際接軌，滿足國際市場用戶的需求。

京東近年在港頻繁「出手」拓版圖，去年收購佳寶食品，又購入中環建行大廈五成權益。據京東介紹，隨著線下業態的不斷豐富，京東將在香港布局超200個線下門店，進一步發展為「核心商圈有MALL、社區街道有門店、線上指尖有服務」的線上線下一體的購物體驗，真正走進香港市民的日常生活。

與科大合作培養數字化人才

在人才方面，京東透露，將通過門店拓展、物流升級、服務擴容，帶動超過10,000個本地就業。同時，依託京東與香港科技大學聯合實驗室的合作，培養一批懂AI、懂供應鏈、懂零售運營的數字化人才，為香港未來的科技發展貢獻人才力量。

京東MALL是京東集團旗下以「潮購科技」為主題的沉浸式綜合類消費商業體，主營家電、數碼、家居等產品，由京東全資控股的「五星電器」運營。2021年9月30日，內地首家京東MALL在陝西西安開業。去年9月，深圳南山區開設面積逾32萬方呎的京東MALL，香港店是大灣區市場內的第二間門店。目前，京東MALL在全國約有30間，目標年底增至40間。



●京東集團宣布全港首間京東MALL將於6月18日在灣仔正式開幕。香港文匯報記者王波攝



●京東MALL灣仔店面積3萬平方呎，是京東首次赴境外開設線下實體店。香港文匯報記者王波攝



●電競體驗區在開放時段可以預約進行5對5團隊對抗賽。香港文匯報記者王波攝



●京東在香港計劃提供「核心商圈有MALL、社區街道有門店、線上指尖有服務」的購物體驗。圖中左五為沈建光，左一為于鯤。香港文匯報記者唐曉睿攝

親身探索「科技盒子」全家大細可體驗

香港文匯報訊(記者 周曉菁)記者昨日提前探訪京東MALL香港店，在一眾「城市森林」中，灣仔店憑藉標誌性的紅白配色極具吸睛。橫貫線條交織的外牆搭配充滿賽博朋克感的光影設計，讓這座3萬方呎的空間宛如一個從科幻電影中搬出的巨型「科技盒子」。

踏入店門，撲面而來的科技美學瞬間將人包圍。首先映入眼簾的是一隻懸空而立的巨型機械手掌裝置，充滿張力地宣告着全店的科技基因。順勢望向右側，一排排機器人、機器狗與無人機靜靜佇立，如同一場微型的智能科技展，吸引每一位訪客的目光。

與傳統電器舖不同，這裏更像是一個老少皆宜的大型「快樂星球」，四大沉浸式體驗區讓每個人都能找到專屬樂趣，徹底告別逛街的無聊與疲憊。在咖啡DIY工坊，伴隨着研磨的醇厚香氣，發燒友可以挽起袖子親手操作專業機器萃取拉花，享受慢節奏的生活儀式感；即便是普通愛好者，也能免費品嚐由專業咖啡師精心調製的特飲。

電競區遊戲區設備應有盡有

電競體驗區則熱血沸騰。十部頂尖的高端設備一字排開，玩家不僅能暢玩各類大作，還能在開放時段(11點至14點及15點至20點)預約刺激的5對5團隊對抗賽，在鍵盤敲擊聲與絢麗光影中過足癮頭。

親子出行的家庭也無需擔心小朋友鬧情緒，家庭遊戲體驗區簡直是小朋友的歡樂天堂，新穎的遊戲機與娛樂設備應有盡有，家長可陪孩子在充滿童趣的空間裏盡情互動。

若想在購物之餘好好寵愛自己，美妝護膚體驗區則是絕佳的「充電站」。市民可以免費試用最新的美容儀器與按摩設備，紓緩身心壓力。此外，現場還有各類新穎家電供人把玩，無論是靈活穿梭的掃地機器人，各類高階音響設備，還是價值高達100萬港元的巨幕電視顯示屏，都讓人直呼過癮。相信京東MALL的開幕，能為市民帶來不同尋常的沉浸式體驗。



●門店設有各特色專區。香港文匯報記者王波攝

灣仔京東MALL擁3萬呎空間 「先用後買」「送裝一體」吸睛

升級需求，實現家場全品類一站式覆蓋。

設專區享受按摩體驗咖啡

同時，門店落地「先用後買」、「先用後買」模式，並創新打造機器體驗、咖啡體驗、電競PC DIY、休閒按摩等多個獨家特色專區，通過沉浸式的消費場景、多元化的商品供給，豐富香港市民的購物選擇，同時帶動本地零售業態升級與生態發展。

服務保障方面，京東香港本地化物流網絡不斷升級。針對香港家電市場長期存在「送貨難、安裝貴、售後煩」的痛點，京東物流最新推出「送裝一體」服務。在京東MALL，市民上午11點前在門店下單即可享當日極速配送、窗口式冷氣機即送即裝。

京東物流港澳區負責人馬偉分享，自己在前線運送了逾十單家電，體驗到香港與內地的

物流差異性。因香港居住面積較小，洗衣機進門時需要拆門、窗機的插頭位置要提前留意等，管理和操作團隊都會親自體驗，會不斷優化前線服務的細節。

針對港環境優化前線服務

目前，京東物流已在香港形成「香港最快4小時送到」、「港澳次日達」等差異化服務優勢，並打通內地、香港、澳門三地互寄通道，深度助力粵港澳大灣區物流一體化建設。

京東物流在港已建立覆蓋18區的自營網絡，布局港島、觀塘、葵青、沙田、元朗五大自營運營樞紐。今年京東「618」期間，京東App針對港澳推出多重購物福利—全平台商品低至5折、跨店消費每滿200元(人民幣，下同)再減30元，港澳用戶可領取總價值高達6,180元的購物補貼等。



●京東物流已在香港形成「香港最快4小時送到」、「港澳次日達」等差異化服務優勢。香港文匯報記者萬霜靈攝

香港文匯報訊(記者 周曉菁)位於灣仔灣景中心的京東MALL，將在6月18日開業。其營業面積達3萬呎，單店規模位居全港專業電器零售商場前列。京東MALL入駐香港，表明京東在收購佳寶超市後，進一步擴展香港線下零售領域。

門店採用「港採港銷」模式，合作夥伴皆為本地供應商，包括大小家電、手機數碼等經典核心品類，更引入智能衛浴、按摩設備、全屋清潔電器等新潮品類，適配香港家庭品質生活

港超市迎戰 百佳惠康無上限88折



●百佳和惠康選擇「後發制人」，以「折扣無上限88折」反擊內地過江龍。資料圖片

香港文匯報訊(記者 孫曉旭)內地過江龍電商強勢攻港，香港本地超市零售紛紛出招迎戰，本地零售業正式迎來一場超市優惠價格大混戰，對市民大眾而言，刻下則「邊度平就去邊度」。

內地電商巨頭京東去年收購佳寶，今年「618」期間以「無門檻一件包郵」搶攻香港市場，另一巨頭淘寶天貓亦推出「明日達」服務爭取客源。面對內地電商猛烈攻勢，本地傳統超市百佳和惠康選擇「後發制人」，本週六(6月6日)同步推出「折扣無上限88折」反擊，香港科技探索(1137)旗下HKTVMall本週末連續兩日推出全線85折優惠，強勢迎戰。

HKTVMall 85折迎戰

據了解，HKTVMall的85折優惠涵蓋全線超過80萬款超市及個人護理產品，每張訂單折扣金額繼續不設上限，且不限賬戶使用優惠碼的次數。為提前預熱消費氣氛，HKTVMall於昨推出O2O限定優

惠，顧客於門市購物即可享超低價換購指定商品。

市民「邊度平去邊度」

今次減價戰的引爆點，可追溯到京東去年收購本地老牌超市佳寶。京東利用其供應鏈及物流優勢，於「618」期間推出「全平台低至五折、一件包郵」，部分熱門商品更出現「秒殺價」。

這場零售大戰已從單純價格競爭演變成「定位之戰」：京東主打「極致性價比+內地爆款」，HKTVMall強調「香港本地選擇+最快2小時送達」，百佳與惠康則靠實體店的「即買即走」和多年累積的信任感反擊。消費者成為最大贏家，可「邊度平就去邊度」。

不過，經濟學者提醒，受到港人北上消費及外遊夾擊，近年香港的超市市場正在縮減，認為高成本減價策略「幾煙煙」，最終成敗取決於企業「有幾多彈藥」支持。網上銷售及跨境購物盛行，單靠傳統實體店壟斷市場「並非易事」，消費者將持續受惠。

專家：倒逼港同業升級催化劑

京東MALL進軍香港零售市場，網經社電子商務研究中心分析師吳夏雲在上海接受香港文匯報記者採訪時認為，這是為京東進一步拓展海外市場積累經驗，並將成為推動香港行業升級的重要催化劑。

國際化環境助京東積海外經驗

她表示，內地零售企業進入香港，首先需經歷一定的磨合過程。「香港與內地產品安全法規方面存在差異，包括認證體系、安全要求以及環保法規等多個層面。對於京東而言，香港是京東國際化全局戰略的關鍵一環，香港作為國際化都市，有成熟的法律監管框架和消費者權益體系，能幫助京東理解國際規則、鍛煉本地化運營能力，為進一步拓展海外市場積累經驗。」

在商業模式方面，吳夏雲認為京東MALL對傳統零售賣場模式進行了創新。與傳統商場以貨架陳列商品為主的方式不同，京東MALL更加注重場景化、體驗化消費，通過打造「商品即場景」的沉浸式體驗空間，讓消費者從單純「看商品」轉變為「體驗生活」。消費者可以在現場觸摸產品材質、體驗產品功能，再作出購買決策。

她指出：「這種模式對於香港零售業具有一定啟發意義。其核心價值在於幫助消費者更直觀地理解複雜商品的信息，同時創造出線上購物難以替代的線下體驗價值，使實體零售能夠提供更具獨特和有溫度的消費體驗。」

對於市場競爭格局的變化，吳夏雲認為，京東MALL進入香港市場後，將產生明顯的「鯰魚效應」。目前京東港澳已推出「全平台商品低至五折、一件包郵」等促銷活動，料京東在香港的首家旗艦店開業後亦會有多種優惠禮遇，預計香港本地零售平台和商超企業，如HKTVMall、百佳、惠康等也將作出相應調整和回應，市場競爭有望進一步加劇。

短期或衝擊香港現有市場格局

此外，京東進入香港是否會對香港小型零售業態衝擊，吳夏雲認為：「部分香港消費者和業界對於市場變化產生擔憂可以理解，但從行業發展角度看，這更像是市場演進過程中必然經歷的『創造性破壞』階段。」在她看來，京東MALL的進入短期內或將對現有市場格局帶來一定衝擊，但從長遠來看，其更有可能成為推動行業升級的重要催化劑，為香港零售業注入新的發展活力。

●香港文匯報記者 孔雯瓊