江西省体育彩票 与京东合作开创跨界营销新模式  
“京东在线上拥有强大的市场，沉淀了很多极具价值的大数据，并有其独有的营销渠道，京东物流的配送服务深受消费者喜爱；我们期待与京东达成全方位合作，实现多维度共赢。”江西省, 管理中心相关负责人说。, 3月19日，江西, 联合京东物流发布“京彩计划”，双方将在营销方面达成多方面合作，未来还将探索在物流、采购、公益等方面进行合作。, , “我就是一个体育发烧友，没想到我的店里还能卖上体育, ，我预计至少能帮我的店铺增收20%。”江西省南昌县莲塘镇的杜先生是一家小超市的店主，他的超市也是京东便民点。上个月，他从京东工作人员那里得到了这个好消息。, “来店里买个彩票，很可能就能再买瓶水或者其他日用品，代售彩票不仅可以给店铺增收，还能帮店铺吸引客流。周边大大小小的便利店很多，但只有我这里能买体彩，经营久了还能增加客户对店铺的黏性。”, 据了解，这种兼营店模式是京东与江西体彩在营销方面的合作之一，江西体彩授权京东在江西省范围内，通过京东线下渠道网点售卖部分类型彩票；江西体彩也会在其网点平台为京东提供品牌宣传和营销支持。, “双方互相开放线下渠道附加业务，不仅能帮助店主盈利，还能增强双方线下渠道的竞争力。”京东华中区相关负责人说。, , “我们和京东早已尝试过多种方式的营销合作。”江西体彩相关负责人介绍，从2017年9月起，江西体彩就先后参与了京东超市百城行、京东年货节等多项市场营销活动，通过联合路演推广、广告联合宣传等方式，整合双方资源，降低单边投入成本，最大化提升客户转化价值。除了线下渠道外，江西体彩还是江西首批尝试使用京东物流快递盒进行营销的客户。通过大数据分析，京东物流为江西体彩精准筛选，通过江西地区的京东物流包裹来为体彩进行定制化宣传。, 未来，双方还将在多个节点紧密合作，“比如即将到来的2018年足球世界杯，在这个超级IP的营销上，双方策划更深层次的合作，从线上推广营销、线下渠道合作等多方面延伸，提升双方品牌美誉度及销量。”京东华中区相关负责人介绍。, 全面合作具有广阔空间, 除营销领域，京东和江西体彩还在探讨在更广泛领域的合作可能。江西体彩在省内共布有4000多个体彩网点，相关营销物资、店面物料等运输皆需要高效物流支撑。京东在全国范围内拥有超过500个大型物流中心，实现行政区县100%覆盖，京东物流的完善、高效体系可以帮助江西体彩提升物资配送效率。, 另外，随着江西体彩市场渗透率的逐年递增，对营销物品采购需求也日益加大。京东在电商和互联网技术方面有多年沉淀，可以智能分析用户喜好，进而提供精准的采购商品推荐，帮助江西体彩实现营销活动效果最大化，让物资的采购、仓储、物流在响应速度、效率及运营品质上实现全面升级。

