

阿里巴巴集团启动 A100 战略合作计划

A100 提供一站式解决方案 助企业伙伴加快数码转型步伐

中国杭州，2019 年 1 月 11 日 — 阿里巴巴集团控股有限公司（纽交所代码：BABA，“阿里巴巴”或“集团”）今日宣布推出“A100 战略合作计划”，提供全方位的一站式解决方案，助企业伙伴加快数码转型步伐。“A100”成员将与阿里巴巴旗下多个业务及平台建立深厚而长期的合作关系，携手打造数码时代最具效率、效益及可持续的最佳价值。

“A100 战略合作计划”于今日在杭州举办的首届“阿里巴巴 ONE 商业大会”正式推出。该计划以“A100”为名，代表阿里巴巴推出这一计划的目标是为广大企业伙伴提供数码解决方案。

“阿里巴巴商业操作系统”作为“A100”的基础，亦在此次大会上得到全面展示。阿里巴巴商业操作系统的创建，正是集团由电子商务供应商迈向综合性全球科技公司，这一自然演进过程的结果。随着阿里巴巴的业务从单纯的电子商务延展至数码娱乐和本地服务，其基础设施能力已经扩大至基于云端技术的销售、物流、供应链优化、支付、营销和众多其他配套服务。凭借强大的云计算能力，其基础设施能够处理海量数据流、提供洞察和分析工具，从而更好地满足客户需求、协助其扩大业务。而新零售，正是企业接入阿里巴巴商业操作系统的关键切入点。

此次阿里巴巴 ONE 商业大会亦着重展示了新零售模式的成功——该模式由阿里巴巴首创，通过门店运营的数字化，整合线上和线下零售。过去两年，新零售发展势头强劲，已有 1,200 多个品牌将超过 20 万间线下实体门店通过数码化升级为“智慧门店”。

阿里巴巴将通过“A100”计划，向不同规模的企业提供阿里巴巴商业操作系统，各企业可在丰富多样的服务内容按需选择、优化业务营运。阿里巴巴将创建跨平台的综合客户服务团队，专责跟进“A100”的执行工作，并开始与集团生态系统内的合作伙伴开展相关合作。此外，这一计划亦将逐步扩展至更多寻求优化数码化营运的品牌。

阿里巴巴集团首席执行官张勇表示：“集团月度活跃用户总数超过 6 亿，而旗下近 30 个业务部门深耕其专业领域，服务范围涵盖电子商务、移动支付、数码营销及资讯科技基建等。对于中国以及国际企业而言，阿里巴巴都是引领他们把握中国中产消费增长趋势的首选伙伴。在阿里巴巴商业操作系统的支撑下，‘A100’项目将成为企业伙伴在数码时代接入全方位企业服务的一站式平台。”

张勇续指：“通过与阿里巴巴的深入合作，众多企业已经成功优化营运、实现业务增长。阿里巴巴生态系统带来的协同效应，包括开拓新的销售和分销渠道，以及通过孵化产品创新来把握中国生活方式升级的机遇。我们期待短期内即可迎来大量的国际和中国本地企业加盟‘A100 战略合作计划’。”

阿里巴巴跨平台合作的首批成功案例之一是雀巢。除通过天猫旗舰店、天猫超市和农村淘宝加强其核心 B2C（商业对消费者）业务，雀巢最近亦扩展至阿里巴巴旗下的新渠道，例如零售

通、盒马鲜生及大润发。此外，雀巢亦根据阿里巴巴生态系统中众多平台生成的市场和品类分析以及消费洞察，与阿里巴巴就多个项目展开聚焦数码化的有力合作。2018 年，雀巢与阿里巴巴集团旗下物流业务菜鸟网络达成战略合作，从而将服务阿里巴巴相关业务的四间分销商合并为一间，并将所有线上订单以统一库存系统处理。通过战略合作，雀巢可充分利用菜鸟网络的专业能力，根据不同地区消费者的喜好对产品进行分类和存库管理，降低跨区域包裹的比例并加快配送。

2018 年 8 月，阿里巴巴与星巴克开展深度的新零售战略合作，实现无缝连接的星巴克体验，并推动中国咖啡行业的转型。星巴克与阿里巴巴生态系统中的各个核心业务合作，包括中国领先的外卖配送平台饿了么、盒马鲜生、天猫、淘宝及支付宝。通过与饿了么合作，星巴克外送服务目前覆盖中国 30 个主要城市超过 2,000 家门店。星巴克亦与盒马鲜生合作打造“星巴克外送星厨”，专门用于星巴克的外送订单服务，进一步延展其外送体验。2018 年 12 月，星巴克通过应用阿里巴巴的技术开设其首家虚拟门店，让消费者可以在星巴克及阿里巴巴生态系统内的手机应用程序，享受一体化及一站式的数码化星巴克体验。

###

关于阿里巴巴集团

阿里巴巴集团的使命是让天下没有难做的生意，愿景是持续发展 102 年。截至 2018 年 3 月 31 日止财年，阿里巴巴集团收入达 399 亿美元。

媒体联络

李洁玲
阿里巴巴集团
+852 9728 0979
k.lee@alibaba-inc.com

柯璟
阿里巴巴集团
+852 5590 9949
ivy.ke@alibaba-inc.com