



阿里巴巴集團全球首推互聯網創新服務「阿里媽媽」

11月20日，阿里巴巴集團正式宣佈，試運行百日的阿里媽媽網站（www.alimama.com）創建的網上廣告交易平台已獲驚人成長，這預示著這一基於本土的創新互聯網廣告服務模式，將會對中國乃至全球互聯網業界產生深遠的影響。

2007年8月10日正式上線的阿里媽媽網站已彙集了超過15萬家中小網站和超過13.5萬的個人博客站點，超過38萬個廣告位，註冊會員超過100萬，覆蓋中小網站總流量超過10億PV/天，一舉成為中國最大的網絡廣告平台；目前，阿里媽媽仍以驚人的速度增長，每天新增近4000家中小網站，新增1萬名個人博客，新增2萬餘廣告位。

阿里巴巴集團新聞發言人金建杭說，阿里媽媽為中國數千萬中小企業和中小網站提供了一個非常切合實際的商業模式和收入模式。

他引述阿里巴巴集團董事局主席馬雲的話表示，中國互聯網未來的發展取決於中國廣大中小網絡公司和網站站長們的成長和發展。阿里巴巴集團一如既往的要幫助中國數以千萬計的中小企業和中小網站，阿里媽媽的使命是要讓有價值的網站成長起來，讓誠信的站長們富起來，讓中國也出現成千上萬成功的站長們，使他們成為明天中國的Facebook、Myspace、Youtube.....阿里巴巴集團將從人力、財力和各種資源方面全力支持阿里媽媽，豐富和完善中國互聯網生態系統。

金建杭認為，中小網站是互聯網世界中重要的一環，他們覆蓋了網絡世界的各個領域，創造了中國互聯網絕大部分的流量，但是只得到了整個互聯網廣告價值的極小部分。一個健康和持續發展的互聯網產業，不應只是個別大企業施展而小企業無生存空

間的狀態。

業界普遍評價認為，阿里媽媽顛覆了傳統的廣告模式，完全不同於百度只是 Google 模式的漢化，將是阿里巴巴集團在推出阿里巴巴 B2B、淘寶 C2C、支付寶和阿里軟件之後，又一個適合中國本土環境的創新的互聯網模式。阿里媽媽充分吸收了阿里巴巴集團 B2B 和 C2C 電子商務交易平台的成功運營經驗，並將阿里巴巴購併中國雅虎所獲得的搜索運營能力與阿里巴巴自主創新的誠信體系、信任評價和安全支付等平台相結合，是一個面向中小網站的開放透明的廣告交易市場和服務平台。

在談到眾人關注的阿里媽媽與百度的關係時，金建杭表示，搜索引擎就像一本字典，網民現在從這本字典看到的是，前幾行全是廣告，失去了搜索服務最關鍵的結果公正性。中小網站的網絡廣告應該有比搜索引擎更好的運營服務模式，這就是阿里媽媽所創立的廣告交易平台模式。

據介紹，阿里媽媽目前每天成交廣告位 2 萬多筆。著名人力網站智聯招聘通過阿里媽媽投放廣告，每天可以輕鬆實現超過 2000 萬的 PV 流量，而所花費成本是它通過其他廣告形式的幾分之一甚至幾十分之一。目前已有包括中國銀行、中信銀行在內的多家金融機構以及一些網游公司和阿里媽媽簽約，通過阿里媽媽網站投放廣告。

據金建杭透露，阿里巴巴集團下屬子公司的許多廣告都會統一放到阿里媽媽平台上來進行採購。

艾瑞諮詢認為，阿里媽媽模式以新型的第三方平台形式聚合了數量龐大的廣告需求雙方，阿里巴巴上的中小企業主、淘寶的中小店鋪、支付寶商鋪、口碑網的個人及企業用戶等都屬於廣告產業鏈的上游長尾大軍中不可小覷的一員。截至今年 6 月 30 日，阿里巴巴 B2B 公司（1688.HK）國內外註冊用戶超過 2400 萬，在 C2C 市場份額超過 80% 的淘寶網擁有 4000 萬的會員和數百萬的店鋪，而支付寶公司則擁有 5200 萬註冊用戶。

在今年 11 月 6 日阿里巴巴 B2B 公司在香港成功上市後，阿里巴巴集團擁有充足的

的現金儲備，阿里巴巴集團董事局主席馬雲曾表示，阿里巴巴集團希望率先建構電子商務的生態系統，讓中小企業壯大他們在中國乃至全世界的業務。

業內人士認為，阿里巴巴集團正在打造開放、協同、共榮的電子商務生態系統，為中小企業開展電子商務提供全面的網絡營銷方案，此次進軍網絡廣告服務，阿里媽媽將與阿里巴巴集團的 **B2B**、**C2C**、軟件服務、在線支付以及搜索引擎形成優勢互補，全面覆蓋中小企業電子商務化的各大環節。