



## 50 億投資打造「大淘寶」 淘寶網宣佈繼續免費

2008 年 10 月 8 日，淘寶網總裁陸兆禧在北京宣佈：未來 5 年阿里巴巴集團對淘寶網投資 50 億人民幣，並將繼續沿用免費政策，以進一步推動中國內需消費市場的發展。

這是繼淘寶網和阿里媽媽整合之後，阿里巴巴集團對其網絡購物板塊進行的最大手筆的推進計劃。據悉，今年上半年，淘寶網交易量為 413 億，逼近去年全年 433 億交易總量。同時，淘寶網在流量方面持續提升，已經穩居中國互聯網公司前三位。

目前，淘寶網擁有 8000 多萬會員，在線商品數量達到兩億件。數據顯示，中國兩億多上網人群中，已有 33% 的用戶習慣網絡購物，其中 76% 的網購人群把淘寶網當做網絡購物的首選。「要購物，先淘寶」，已經成為中國網民的普遍共識。

現在的淘寶網，已經成為涵括 eBay（消費者對消費者的拍賣平台）、亞馬遜（商家對消費者固定價格平台）、沃爾瑪（面向所有消費者的主流零售方式）三者優勢的綜合性大平台。淘寶網認為，打造一個更為開放的淘寶大平台，創造 100 萬就業機會，是「大淘寶戰略」的核心所在。

淘寶網總裁陸兆禧表示，50 億投資淘寶網，充分證明了淘寶網對未來中國互聯網發展和經濟增長的長期信心。淘寶網堅信，網絡購物的進一步發展，必將有力的拉動國內個人消費，並為中國創造超過 100 萬就業機會。這不僅僅是淘寶網的信心所在，更是淘寶網的責任所在。

在此次會議上，陸兆禧還宣佈：淘寶網將繼續沿用免費政策，以進一步推動中國網

絡購物市場的發展。隨著中國互聯網用戶的進一步增長，未來幾年，淘寶網相信網絡購物將成為網民上網的基本需求。淘寶網希望通過 50 億的投資和繼續免費的政策，進一步的提升網購在上網人群裡的比例以及更大的促進市場強勁增長。

淘寶網認為，自 2003 年淘寶成立伊始就採用免費政策，完全基於中國市場的現實狀況以及購物人群的真实需求。經過淘寶網 5 年免費期的培育，中國網絡購物人群數量已經呈現了井噴式的增長，其市場規模也由最初的幾億人民幣的年交易量增長至今年的上千億交易量。淘寶網感謝近億用戶 5 年來對網購的熱情及參與，同時淘寶網通過自身探索和努力，已經形成自身獨有的、可持續發展的商業模式，淘寶網在今年 8 月份，僅憑借廣告收入就實現了當月收支平衡。

據艾瑞諮詢發佈的《2007—2008 年中國網絡購物市場行業發展、趨勢預測分析報告》顯示，2007 年網絡購物市場規模為 561 億元，同比增長 117.4%。艾瑞認為，2008 年中國網絡購物交易規模將實現 125.1% 的高速增長，達到 1263 億元，2011 年有望達到 5690 億元。業內人士認為，隨著拉動內需成為中國經濟發展的重心，網絡購物行業將成為消費者與生產廠商之間的重要橋樑。相對於歐美等經濟發達國家，中國網購業還存在極大的增量空間。阿里巴巴在此時投入 50 億元，必將對網絡購物市場產生巨大推力。

業界認為，淘寶不僅培育和大大推動了中國的網購市場，更重要的是，淘寶用 5 年時間為自身以及中國網購行業建設了一整套獨特的誠信體系，彌補了電子商務服務領域的一大缺陷。成立伊始，淘寶即著手從機制、技術、管理上規範，創造性地建立了以信用評價為基礎的公平、公正的網上交易信用體系。隨後，淘寶又率先在行業中推出「消費者保障計劃」，並引發同行跟進，大幅提高買家的購物信心；同時促進賣家關注自身誠信度，進一步構築了網絡購物的誠信體系，提升了網購行業的整體發展能力。如諮詢機構易觀國際所認為，淘寶網評價和消費保障兩條線並存的信用機制，進一步完善了網絡零售行業的誠信體系，並成為這個行業的新標準。

當天，淘寶網還首次向外界介紹了淘寶網開放平台項目的部分成果。目前淘寶網擁

有近百家優秀的軟件開發合作夥伴，擁有賣方營銷平台、買方瀏覽工具、視覺產品等 12 類開放性的商務應用。

成為電子商務服務提供商是淘寶網的下一個目標。通過開放平台，淘寶網將為所有的電子商務公司提供支持與服務，從這個意義上講，淘寶在國內不存在競爭對手。淘寶始終將目光聚焦全球，eBay、亞馬遜、沃爾瑪既是淘寶的競爭對手，更是淘寶學習和要超越的榜樣。

要實現這一目標，淘寶網歡迎更多的企業加入網絡購物行業，相互激勵、共同成長。淘寶網總裁陸兆禧說：「2003 年，淘寶網加入網絡購物市場，兩年多時間將網絡購物市場規模從 10 億年交易額提升到 100 億。2005 年隨著騰訊的加入，三年時間中國網絡購物市場規模從 100 億上升到 1000 億。2008 年，更多參與者的加入將會使其迅速從 1000 億元擴張到 10000 億元。」