

"贏在淘寶" 30 家人氣應用首批上架

淘寶網首推應用商店"淘寶箱" 大淘寶戰略助力 ISV 掘金網購藍海

2010 年 1 月 15 日，亞洲領先的網絡零售商圈淘寶網宣佈，淘寶網應用商店——「淘寶箱」（<http://app.taobao.com/>）正式對外發佈。淘寶箱是基於淘寶網開放平台的電子商務應用及服務商店，淘寶箱上的應用主要由獨立軟件開發商（ISV）基於淘寶網開放平台設計和開發，為電子商務中各類人群的需求提供創新而有效的解決方案。淘寶網負責淘寶箱的運營，用戶可以直接在淘寶箱訂購併使用應用。而此前舉行的「贏在淘寶」——TOP 應用大賽中的前 30 強應用也將成為首批上架產品。

淘寶網開放平台副總裁王文彬認為，隨著淘寶網開放平台上註冊開發者的聚集和優秀應用的不斷湧現，淘寶箱的適時推出無疑充當了「孵化器」的角色，即為這些技術層面的成果提供市場入口。淘寶箱以成熟的系統平台代替大規模的人工運營與業務談判，讓開發者、投資者、客戶之間實現精準對接，並最終由市場來檢驗這些獨立開發者的應用。

「淘寶箱」應運而生

據瞭解，此次推出的淘寶箱所涉及到的產品可以分為賣家工具、買家工具、社區插件、淘客工具、手機應用等幾大類，以滿足電子商務中各類人群的需求。

其中，賣家工具幫助賣家優化店鋪管理，滿足賣家後台功能上的各種個性化要求。對於買家，提供購物搜索、商品諮詢等服務，輕鬆優化購物體驗。此外，淘寶也鼓勵開發者開發外部所有網站使用的應用服務。比如，淘寶箱中的簡淘網就是面向廣大的論壇主、博客主及其他新聞、社區類網站的應用。通過頁面插件形式為其網站提供頁內關鍵字廣告，投放淘寶推廣商品，使網站主直接將流量轉化為銷量。

由於產品客戶群和提供的服務類型各異，淘寶為開發者提供了三種明晰的盈利方式：

為淘寶用戶提供的店鋪服務類產品，可以設定月租型等分成模式，終端用戶可以直接通過支付寶購買該服務；而對於幫助淘寶賣家促進交易的應用，開發者可以通過淘客佣金的方式獲得收益；一些高流量的免費產品，通過廣告模式實現收益。淘寶方面表示，這些第三方應用均由開發者自主定價，用戶可以通過淘寶箱直接在線購買和使用。同時，在產品運營達到一定規模之前，淘寶不會以任何形式收取費用，只有在一定規模之後，淘寶才會以適當的按比例進行分成。

淘寶網開放平台總監鄔強強認為，目前互聯網上慣有的第三方應用商品模式中，應用本身是獨立的，跟原業務體系本身沒有太大關係。而淘寶箱的應用主要是圍繞淘寶已有的數據和業務體系而產生，面向賣家、買家、淘客、中小站長提供優化在線購物的工具和服務，相當於淘寶把自己的核心業務拿出來與開發者共享。同時，與其它應用商店不同的是，淘寶應用插件的思路更為開闊，並不僅限於淘寶自身網站，可以在任何互聯網平台上進行使用。應用本身的運行環境也更加寬泛，包括 windows 操作系統和各種手機操作系統等。

「贏在淘寶」前 30 強首批入駐淘寶箱

事實上，早在淘寶開放應用商店之前，淘寶就通過淘寶網開放平台開展了一系列針對在線軟件獨立開發者的扶植舉措，鼓勵更多開發者加入到這一新領域的開發行列。2009 年 6 月淘寶網開放平台推出，通過逐步地開放淘寶業務、自有插件式平台、對外接入標準的形式，將網絡零售行業的多年積累、1.7 億的用戶資源與互聯網上的每一位開發者共享。2009 年 9 月，「贏在淘寶-TOP 應用大賽」作為基於淘寶網開放平台的大型開發者互動大賽，在全國範圍內拉開帷幕，這一場大賽沒有年齡、學歷限制，也沒有資金等方面門檻，吸引了平台上的 3600 多名開發者爭相參賽，從選手來看，既有公司，也有大學在讀生，也有為了借力淘寶網開放平台創業，毅然辭職的選手。許多參賽者都希望能在這一平台上，用技術實現自己的創業夢想。截止 09 年 12 月 31 日，淘寶網開放平台提供了超過 220 個可調用的 API，註冊開發者突破 2.5 萬，基於淘寶網開放平台 API 所開發出的應用已經超過 4000 款，API 日調用次數突破 2 億。

隨著淘寶網開放平台上優秀應用的不斷湧現，在淘寶箱推出之後，「贏在淘寶-TOP 應用大賽」的 30 強產品成為首批上架的幸運兒，這些應用都是經過「贏在淘寶」的層層角逐，在沙箱環境下試用好評率很高的人氣產品，許多產品不僅創意十足，而且非常貼近用戶需求。

除了「贏在淘寶」選拔之外，開發者還可以通過商務洽談、項目招投標等方式接入淘寶箱。淘寶箱內每個產品上架前都會由淘寶官方對產品進行審核，保證上架產品的質量，產品上線運營後，淘寶官方會有一套運營監控機制以支持產品在線上正常、合法的運行。

第三方成熟合作機制，打造大淘寶商務生態圈

第三方應用商店和第三方應用合作已成為近兩年互聯網上的流行模式。是否具有持續可行的運營及贏利模式成為這些應用商店長久發展的先決條件。

2010 年 1 月 15 日淘寶網推出應用商店「淘寶箱」，意味著淘寶網開放平台與獨立開發者的合作進入了全新階段，合作模式正進一步清晰和成熟：首先，「贏在淘寶」將作為針對獨立開發者的長期選拔機制定期啟動，開發者零門檻參加，並通過產品展示體系、產品推廣機制、用戶試用體系等一系列大賽選拔機制進行優勝劣汰，其中的佼佼者將獲得直接在淘寶箱上架的資格，將技術產品投入商務運作。而淘寶箱為這些開發者提供包括銷售收入分成、淘客佣金、廣告收益三大獨有的盈利模式。通過市場供需關係和自然選擇，帶動開發者成長壯大。

在淘寶箱的運營過程中，淘寶還將根據產品所處孵化期、運營期、成熟期等不同階段，選拔並獎勵具有強大發展潛力的創業團隊，包括 TOP 基金每年出資 1000 萬扶植優秀開發者；對於優質、穩定的產品和服務所提供資質認證，即 TOP「淘寶動力」資質，獲得「淘寶動力」的開發團隊可以與 TOP 建立更加緊密的合作關係，在品牌、推廣、產品設計方面獲得相應的支持和授權；以及為大型開發者提供 HOSTING 的整體解決方案或者雲計算平台，為支撐大規模用戶的使用提供 IT 基礎能力。

有業界觀點認為，淘寶網開放平台以及淘寶箱的推出，正代表了第三方應用合作的全

新可行模式。合作共贏的良性機制勢必吸引更多開發人員加入到淘寶網開放平台開發者的隊伍之中，推動淘寶網開放平台基礎設施的不斷更新優化，實現淘寶網開放平台的活力循環，並推動各行各業定制、創新、進化，最終促成新商業文明生態圈。