



淘寶網繼續免費三年 投資 10 億創造 100 萬就業機會

2005 年 10 月 20 日，阿里巴巴旗下公司淘寶網在北京宣佈，從即日起，淘寶網將繼續免費三年。同時阿里巴巴公司宣佈，對淘寶網追加 10 億元人民幣的投資，進一步帶動中國電子商務的猛烈發展，並在未來三年通過淘寶網的個人網上交易，給中國社會創造 100 萬個就業機會。

電子商務將成支柱產業

阿里巴巴和淘寶網 CEO 馬雲表示，電子商務的迅猛發展，必定可以成為中國國民經濟中的支柱性產業之一，而阿里巴巴和淘寶網在中國與跨國公司競爭中的優勢，以及每年超過 100% 的發展速度表明，電子商務完全可以成為中國最具國際競爭力的產業。

今年 1 至 3 季度，通過淘寶網達成的交易總量已經超過 50 億人民幣，淘寶網第三季度業績顯示，淘寶網第三季度總成交金額達到 23.4 億，會員數突破 1004 萬，平均每個月新增會員 100 萬，成為中國增長最快的電子商務網站，淘寶網的在線商品數第三季度也突破 1079 萬件，遙遙領先國內其他電子商務網站。據分析以成交額衡量，淘寶市場份額已經超過 60%。與此同時，在淘寶網專職進行網上交易的店鋪已經超過 10 萬，淘寶網希望通過對 C2C 市場的進一步投入，在未來三年內通過個人網上交易創造 100 萬人的就業機會。

雅虎日本「掌門人」孫正義先生表示，在目前整個亞洲範圍內，淘寶是做得最好的電子商務公司，未來世界電子商務的機會在於中國，而未來幾年中國電子商務市場和淘寶的變化將遠大於之前幾年，依托巨大的市場和本土特色的經營管理，淘寶完全有能力在未來繼續擴大領先優勢，並且把這種優勢擴張到亞洲以及世界範圍。

免費仍是國內 C2C 的正確模式

淘寶網總經理孫彤宇表示，一個企業選擇什麼樣的收費模式，完全取決於市場和產業的實際。淘寶網自 2003 年成立以來，一直堅持免費的策略，因為中國個人電子商務市場的發展還遠未成熟，淘寶網有責任通過大量的投入和免費的策略，不斷的普及網絡購物的概念，加大並完善「支付寶」為代表的電子商務誠信體系和安全體系的建設，回饋目前上千萬網絡交易的先行會員，並不斷的擴大網絡交易的人群總體數量。過早的收費只能桎梏和妨礙中國個人電子商務的正常發展態勢和速度，淘寶網再次呼籲 ebay 中國等同行同樣採取免費的策略。

孫彤宇表示，「其實免費是最貴的，淘寶免費三年的目的是通過免費來瞭解客戶的需求，市場的真實需求，來證明企業和業務的價值，同時也是跟客戶的磨合過程」，專家也認為，淘寶之所以在兩年多時間內迅速崛起成為中國市場第一，免費是一個原因，但不是最主要的原因。摩根斯坦利的最新中國互聯網分析報告指出，淘寶佔據優勢的原因在於注重用戶社區體驗、界面友好和反應迅速以及領先的「支付寶」支付方式，艾瑞報告也同樣認為，2004 年淘寶的用戶滿意度為 77%，而易趣是 62%。

孫彤宇對淘寶的盈利很有信心，他說淘寶網將來一定會賺到錢，兩年來，其實有很多賺錢的機會，因為一直有很多通過淘寶網獲得相當可觀利潤的會員，希望通過收費的方式來反饋給淘寶網。但是淘寶覺得真正大規模收費的時間還沒有到，馬雲自成立淘寶網的第一天起給他的任務就是徹底忘記收費的事情，通過不斷的投入不斷擴大購物的概念，普及網上交易的行為，創建真正適合中國國情的誠信和安全交易體系，是淘寶網認為最有價值的工作。同時淘寶網認為：「目前 eBay 等個人電子商務網站採用的收取交易費的方式未必適合中國的國情，淘寶希望和正在摸索一種中國的 C2C 盈利模式」。

創造百萬就業

《2004 中國互聯網絡信息資源數量調查報告》顯示，電子商務網站為我國提供了 32 萬個就業崗位，直接創造的就業機會達 110 萬個，而第三方物流和配送行業還會帶來上千萬人的就業機會。淘寶內部數據顯示，僅在 2005 年以來，國內已有超過 5 萬

人在淘寶網上直接或間接就業，其中三分之一強為自己創業的網店老闆，網絡銷售中超低的成本是他們作此職業選擇的主要原因，加上每個「店面」招攬的財務、物流、售後服務人員，解決的就業崗位超過 10 萬。

據瞭解，在北京、上海等大城市，網上創業就業已經是一支非常龐大的隊伍，網絡拍賣這一新型商業模式為越來越多人帶去新的商機。淘寶網總經理孫彤宇認為，不能說每個人到淘寶自己開店上都能賺大錢，但這是一個嘗試的機會，門檻很低，而淘寶希望用免費的方式做出更好的服務來拆除目前的嘗試門檻。

吳霽東 2004 年在淘寶網上開設了一家攝影器材專賣店，經營的商品曾經被朋友們斷定為偏門不被看好，然而如今她經營的「東東小鋪」，從最初的 40 件商品在不到一年間網絡銷售額達 70 萬元，而她個人在 2005 年也被評選為中國十大網商。家境貧寒的海南大學生郭耀華 2004 年下半年休學一年，在淘寶網上開店，如今，他的「星星源特價手機總店」又接連開了兩家網上分店，顧客遍及全國，月營業額平均在 5 萬元左右。上海一位下崗女士在淘寶上辦了一家童裝店，就用一台電腦、一部數碼相機和 3000 元資金，在網上銷售原單童裝，目前這個網上童裝店在旺季每個月純利潤達 1 萬元，淡季也有 3000 元純利。

事實上，最近一段時間以來，越來越多的普通人進入電子商務這個原本和他們的生活毫不相關的行業，並且依賴網絡創業就業。恰恰就是他們，才是未來支撐中國電子商務的生力軍。孫彤宇認為，電子商務之所以促成那麼多創業者，關鍵是許多個人、小企業都可依靠電子商務網站這棵大樹來「築巢」吸引買家，而生意火爆、買賣興隆的大網站能夠聚集到更多消費者的眼光，淘寶希望為 100 萬用戶提供創業和交易的便利。

摩根斯坦利報告認為，互聯網用戶僅佔到中國總人口的 8%，大部份參與者剛剛開始嘗試，而誰能夠給於他們任何一點幫助，就可能決定誰能贏得這些客戶。顯然，這些成功創業就業的用戶將會吸引帶動一大批普通人。