

阿里巴巴集團啟動 A100 戰略合作計劃

A100 提供一站式解決方案 助企業夥伴加快數碼轉型步伐

中國杭州，2019 年 1 月 11 日 — 阿里巴巴集團控股有限公司（紐交所代碼：BABA，「阿里巴巴」或「集團」）今日宣佈推出「A100 戰略合作計劃」，提供全方位的一站式解決方案，助企業夥伴加快數碼轉型步伐。「A100」成員將與阿里巴巴旗下多個業務及平台建立深厚而長期的合作關係，攜手打造數碼時代最具效率、效益及可持續的最佳價值。

「A100 戰略合作計劃」於今日在杭州舉辦的首屆「阿里巴巴 ONE 商業大會」正式推出。該計劃以「A100」為名，代表阿里巴巴推出這一計劃的目標是為廣大企業夥伴提供數碼解決方案。

「阿里巴巴商業操作系統」作為「A100」的基礎，亦在此次大會上得到全面展示。阿里巴巴商業操作系統的創建，正是集團由電子商務供應商邁向綜合性全球科技公司，這一自然演進過程的結果。隨著阿里巴巴的業務從單純的電子商務延展至數碼娛樂和本地服務，其基礎設施能力已經擴大至基於雲端技術的銷售、物流、供應鏈優化、支付、營銷和眾多其他配套服務。憑藉強大的雲計算能力，其基礎設施能夠處理海量數據流、提供洞察和分析工具，從而更好地滿足客戶需求、協助其擴大業務。而新零售，正是企業接入阿里巴巴商業操作系統的關鍵切入點。

此次阿里巴巴 ONE 商業大會亦著重展示了新零售模式的成功——該模式由阿里巴巴首創，通過門店運營的數字化，整合線上和線下零售。過去兩年，新零售發展勢頭強勁，已有 1,200 多個品牌將超過 20 萬間線下實體門店通過數碼化升級為「智慧門店」。

阿里巴巴將通過「A100」計劃，向不同規模的企業提供阿里巴巴商業操作系統，各企業可在豐富多樣的服務內容按需選擇、優化業務營運。阿里巴巴將創建跨平台的綜合客戶服務團隊，專責跟進「A100」的執行工作，並開始與集團生態系統內的合作夥伴開展相關合作。此外，這一計劃亦將逐步擴展至更多尋求優化數碼化營運的品牌。

阿里巴巴集團首席執行官張勇表示：「集團月度活躍用戶總數超過 6 億，而旗下近 30 個業務部門深耕其專業領域，服務範圍涵蓋電子商務、移動支付、數碼營銷及資訊科技基建等。對於中國以及國際企業而言，阿里巴巴都是引領他們把握中國中產消費增長趨勢的首選夥伴。在阿里巴巴商業操作系統的支撐下，『A100』項目將成為企業夥伴在數碼時代接入全方位企業服務的一站式平台。」

張勇續指：「通過與阿里巴巴的深入合作，眾多企業已經成功優化營運、實現業務增長。阿里巴巴生態系統帶來的協同效應，包括開拓新的銷售和分銷渠道，以及通過孵化產品創新來把握中國生活方式升級的機遇。我們期待短期內即可迎來大量的國際和中國本地企業加盟『A100 戰略合作計劃』。」

阿里巴巴跨平台合作的首批成功案例之一是雀巢。除通過天貓旗艦店、天貓超市和農村淘寶加強其核心 B2C（商業對消費者）業務，雀巢最近亦擴展至阿里巴巴旗下的新渠道，例如零售

通、盒馬鮮生及大潤發。此外，雀巢亦根據阿里巴巴生態系統中眾多平台生成的市場和品類分析以及消費洞察，與阿里巴巴就多個項目展開聚焦數碼化的有力合作。2018 年，雀巢與阿里巴巴集團旗下物流業務菜鳥網絡達成戰略合作，從而將服務阿里巴巴相關業務的四間分銷商合併為一間，並將所有線上訂單以統一庫存系統處理。通過戰略合作，雀巢可充分利用菜鳥網絡的專業能力，根據不同地區消費者的喜好對產品進行分類和存庫管理，降低跨區域包裹的比例並加快配送。

2018 年 8 月，阿里巴巴與星巴克開展深度的新零售戰略合作，實現無縫連接的星巴克體驗，並推動中國咖啡行業的轉型。星巴克與阿里巴巴生態系統中的各個核心業務合作，包括中國領先的外賣配送平台餓了麼、盒馬鮮生、天貓、淘寶及支付寶。通過與餓了麼合作，星巴克外送服務目前覆蓋中國 30 個主要城市超過 2,000 家門店。星巴克亦與盒馬鮮生合作打造「星巴克外送星廚」，專門用於星巴克的外送訂單服務，進一步延展其外送體驗。2018 年 12 月，星巴克通過應用阿里巴巴的技術開設其首家虛擬門店，讓消費者可以在星巴克及阿里巴巴生態系統內的手機應用程式，享受一體化及一站式的數碼化星巴克體驗。

###

關於阿里巴巴集團

阿里巴巴集團的使命是讓天下沒有難做的生意，願景是持續發展 102 年。截至 2018 年 3 月 31 日止財年，阿里巴巴集團收入達 399 億美元。

媒體聯絡

李潔玲
阿里巴巴集團
+852 9728 0979
k.lee@alibaba-inc.com

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