

# 中國互聯網第三次浪潮到來

2007年11月6日，阿裏巴巴上市首日的市值超過250億美元，不但超越了原本遙遙領先的騰訊和百度，更將前兩者只有20多億美元的三大老網戶拉開一個數量級。中國互聯網格局因此大變。當前全球互聯網強國的市值皆為Google (2000億美元)、eBay (500億美元)、Yahoo (400億美元) 和Amazon (250億美元)。阿裏巴巴的250億美元價值是B2B部門，還不包括支付寶和人們更看好的淘寶。所以，若不考慮虛假數、AOL、新聞集團等綜合性企業互聯網業務，阿裏巴巴整體上已經遙遙領先全球互聯網前四強。

上市前，馬雲對記者表示：“十年內，希望世界上三大互聯網公司中有一家是我們的。”現在看來，這話不虛言。十年前，馬雲立足杭州開始互聯網創業，當時北京是互聯網絕對的中心，阿裏巴巴成了一個在浙江的互聯網公司。雖然不會放過北京，馬雲認為，中國是中國互聯網最具優勢的人物。一個阿裏巴巴的帝國版圖也初步成形。過去十年，面對北京、上海、廣東等呼嘯而來的互聯網大鱗，馬雲在杭州悄悄做了一個奇蹟：頂住中國第一，挺進世界第三。這個事件的效應和意義將在未來1-2年逐漸釋放出來。

**憂喜參半的世界級高度**

阿裏巴巴上市前中國的競爭正推向全球級高度。此前，騰訊和百度在上市2-3年之後就先後跨越了百億美元大關。而阿裏巴巴重新定義了中國互聯網的高度，極大提升了投資者想像空間。今年全球風投投資13億，普及率為20%左右，而中國則達到2.21億，已經超越美國成全球普及率第一。但是，中國國民的普及率僅12%。目前美國、日本、韓國、歐洲等發達國家普及率已經達到70%以上，中國互聯網的未來空間充滿了更大的想像。

Google、eBay、Yahoo 和 Amazon 等互聯網巨頭也以遙遠而龐大的美國為基礎，而向全球佈局，在很多國家成為該領域的翹楚。

而阿裏巴巴等國內網站僅僅立足於遠超於互聯網發展初期的中國市場。所以，這個提前到來的世界級水平驚喜參與者，喜自不必多說，憂的卻是中國互聯網公司雖然一時的價值很高，但缺乏全球性的競爭力。甚至在中國市場內部方面的核心競爭力也是非常虛弱的。

**電子商務：第三次浪潮的核心**

在未來2-3年，創業的互聯網公司將面臨全新機遇。10年前的第一次互聯網浪潮，發端於搜狐等三大門戶的創辦。1999年7月，名不見經傳的中華網在NASDAQ成功上市。第一次讓風險投資者看到了中國市場的巨大商機，帶動了三大門戶上市浪潮，以及一大批互聯網公司的興起，形成第一輪浪潮。2004年之後，攜程、盛大上市，一批SP公司上市，中國互聯網的第二輪浪潮開始掀起。浪潮最高峰就是2005年8月5日百度的上市。今年8月開始，完美時空、金山、天一等四家網遊公司上市，第三次互聯網浪潮預熱。而第三次浪潮真正的標誌性事件就是阿裏巴巴的上市。馬雲、馬雲認准了電子商務這個最顯赫的領域。十年前如此。如今，阿裏巴巴事業高度與很多強項短期利益互聯網公司有了境界上的不同。更重要的是，馬雲改變了互聯網英雄傳統意義上的內涵、界限和可能性。

馬雲們開啓了互聯網商業化的2.0階段。在所有互聯網領袖中，馬雲是最不入互聯網領袖，也是最局限在互聯網之內的人。要預測很多互聯網公司未來的發展，因為他們領域的天花板就是其事業的天花板。馬雲不一樣。很難預測馬雲和阿裏巴巴的超越。因為他們的行業將很可能超越互聯網，強有力地介入金融領域、物流和馬雲的未來進入了馬雲的未來。馬雲的未來進入了馬雲的未來。

任何一個行業都有旗幟性的人物，他們定義了一個行業的形象和特徵。在互聯網十年中，每一個階段都有不同的領袖。從張樹新到張朝陽、丁磊，再到陳天華、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏。任何一個行業都有旗幟性的人物，他們定義了一個行業的形象和特徵。在互聯網十年中，每一個階段都有不同的領袖。從張樹新到張朝陽、丁磊，再到陳天華、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏。任何一個行業都有旗幟性的人物，他們定義了一個行業的形象和特徵。在互聯網十年中，每一個階段都有不同的領袖。從張樹新到張朝陽、丁磊，再到陳天華、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏，再到丁磊、張朝陽、李彥宏。

# 電子商務系列漫談之十六 如何提高網站的訪問/銷售轉化率

在 Albedesigner.com 的客戶中，有些網站的SEO做得很好，有排名有流量，可是每天就是沒有幾單成交，其網站的訪問銷售轉化率太低。經過採納我們的建議，其銷售都大幅提高。在這裏與大家分享一下提高網站的訪問銷售轉化率的要素：

- 1. 以用戶為中心的網站架構和視覺導航設計**  
許多企業網站仍然停留在“公司介紹、產品展示、在線訂購、聯繫我們”這一數年不變的套路上，以用戶為中心不是一句口號，而是通過用戶的視角來審視，看如何才能在第一時間把網站的最重要內容體現出來，並且通過產品或服務的特色去吸引用戶深、瞭解。
- 2. 提供豐富的產品/服務介紹信息**  
有調查表明，“79%的消費者不會在網上商店購買一個沒有詳細描述文字、圖片的商品”。一個買家在瀏覽網上商店時希望看到的訊息：  
a. 商品的詳細用途和功能性 67% (標準是比你的競爭對手更詳細)  
b. 工作環境信息 61% (比如手機、帶電池電池？有幾款MINISD？都要寫清楚)  
c. 不同的規格、型號的信息 58% (比如同一款筆記本的不同規格)  
d. 商品的質量認證文件、標準認證 51% (讓買家買得放心)  
e. 商品的製造商信息 48% (對你的商品更加可信)  
f. 商品的特點、特性、不同於其它商品的地方 45% (讓買家對你的商品產生差異化的興趣)

清晰的、各個角度的大號圖片 31% (刺激買家的購買欲望)

- 3. 安全的網絡平台和服務質實展示**  
調查表明，網站備案信息、經營實況展示、完整的聯繫方式、權威的網絡安全認證證書等信息，能夠增強用戶的認可程度。只有用戶在感到安全的前提下，才會進一步產生業務聯繫。在線購買等行為。

- 4. 盡可能簡單的轉化流程**  
用戶的轉化流程主要體現在瀏覽過程、購買流程、註冊流程、互動流程等。盡量讓用戶心平氣和地進行每一步操作，並快速達到他想要的結果。
- 5. 有效利用在線客服工具**  
在線客服工具是一個雙向的交流溝通工具。用戶可以主動向網站客服進行交流，網站客服也可以對用戶的訪問進行關注，並主動發出交談邀請，幫助用戶解決問題。
- 6. 精確的搜索引擎關鍵詞廣告**  
搜索引擎廣告是提高用戶轉化率的一種有效的網絡營銷方式。在對用戶搜索行為分析基礎上選擇最相關的關鍵詞組合，優化廣告著陸頁面內容的相關性，優化網絡轉化率。
- 7. 具有說服力的客戶見證**  
客戶見證是有效的營銷技巧。但很多網站並沒有充分利用客戶見證來提高轉化率。在產品/服務展示的同時，展示該產品/服務用戶的服務評價、使用體驗，能增強產品/服務的說服力，增加用戶購買的興趣和信心。

- 8. 引導老客戶進行轉介紹**  
利用網絡營銷來引導老客戶進行轉介紹比傳統營銷方法更具優勢。通常情況下，對於已成交客戶，我們可以通过禮券、折扣、禮品等形式來促進老客戶再次消費；同時，對於老客戶介紹來的新客戶，除了新客戶能夠得到比較優惠的價格，老客戶也將得到積分或禮品等多種形式的回報。

- 9. 重視電子郵件營銷的應用 (潛在客戶的跟蹤關懷)**  
電子郵件營銷並非指發送垃圾郵件廣告。電子郵件營銷除了用於開拓新客戶上其作用外，更大的作用還在於對於潛在客戶的跟蹤關懷上面。我們通過自身不盡的電子雜誌訂閱用戶、註冊會員郵箱、有獎活動參與者註冊以及合作夥伴提供的相關電子郵件等多種形式獲取潛在客戶的電子郵件列表，使用電子郵件、促銷郵件、網站轉化內容、免費資料提供等多種形式，吸引潛在客戶繼續關注我們的網絡平台(服務)，最終實現潛在客戶的轉化。

每一個開展網絡營銷的企業，都應該認識到網絡營銷率的重要性。提高網絡營銷轉化率並沒有什麼祕笈，需要的是站在用戶的角度，用心去改進自己的網絡營銷策略，優化網絡平台和服務，重用用戶口碑，善於引導用戶參與與互動，並積極參與與用戶之間的關係，追求可持續發展的網絡廣告。

全能網站設計與編排  
Albedesigner.com  
626-618-0777  
1-877-628-9888

# Web 2.0 博覽會在舊金山舉辦

2008年舊金山 Web 2.0 Expo 上 Launchpad 介紹了六個新的 Web 2.0 創業公司，吸引了我們的興趣和注意。

下面是這些新公司的簡短介紹：

**Acquia** 是一家提供社交發佈系統 Drupal 相關產品和服務的開源軟件公司。在 Acquia 我們相信開放代碼開源和社交發佈技術有能將人們連接起來。釋放他們集體創造潛力的完成偉大的事情。

**Triggit** 幫助 Web 發佈廠商通過廣告賺錢，使之更快速更簡單。使用一個簡單 Web 應用發佈網站可以直接把廣告單位拖到最終頁面中，優化效果。並且跟踪最終結果。Triggit 帶來發佈商的贏利結果。

**Chirp Interactive** (www.chirp.com) 提供幫助你發現相關和有用的朋友、內容以及信息的解決方案。能讓你和朋友保持聯繫並從這些關係中產生價值。我們的第一個產品——chirpscreen 幫助你發掘並分享你關心的內容。顯示的內容可以包括你朋友的照片和消息，你想要買的東西，你感興趣的話題中的公開照片。我們從很多網站發掘這些內容，包括 Facebook、Flickr、eBay 和 Twitter，並以一種生動的、互動的方式展示出來。你可以很容易地與朋友分享。

**Ornet** 讓用戶能夠通過已有的社交網絡和聯繫資料分享媒體。並已表現出用戶參與 Flickr 照片。聊天、社交搜索和同步照片瀏覽的大幅增長。今天我們正在展示一個產品。這是一個 VideoVibes 一個與朋友視頻分享和觀看 YouTube 視頻的應用。

**JobScore Network** 企業界能夠整合招聘者對工作。現在的公司在線招聘就要對收到的所有簡歷作篩選就要花費大量金錢。

助你發掘並分享你關心的內容。顯示的內容可以包括你朋友的照片和消息，你想要買的東西，你感興趣的話題中的公開照片。我們從很多網站發掘這些內容，包括 Facebook、Flickr、eBay 和 Twitter，並以一種生動的、互動的方式展示出來。你可以很容易地與朋友分享。

**Ornet** 讓用戶能夠通過已有的社交網絡和聯繫資料分享媒體。並已表現出用戶參與 Flickr 照片。聊天、社交搜索和同步照片瀏覽的大幅增長。今天我們正在展示一個產品。這是一個 VideoVibes 一個與朋友視頻分享和觀看 YouTube 視頻的應用。

**JobScore Network** 企業界能夠整合招聘者對工作。現在的公司在線招聘就要對收到的所有簡歷作篩選就要花費大量金錢。

JobScore Network 讓你容易地建立高效的候選人選拔流程，將精力集中到那些合格的應聘者那裏。然後你還可以與其他企業分享簡歷。交換那些沒有雇用的合格的或有興趣的應聘者。JobScore 是一個變態：我們下聯繫你未雇用的應聘員來面試相似的工作機會，而你也可以找到你需要的合格人才。

**TradeVibes** 是在線發現和研究熱門新創業公司的最佳途徑。我們的社區是分享、討論和評價這些公司信息的平台。TradeVibes 也是發現和分享關於這些公司信息的最佳工具。通過我們社區中的集思廣益，TradeVibes 能夠把那些最優秀的創業新銳從競爭中發掘出來。這是一個 TradeVibes 產品最酷的視角。TradeVibes 是 2007 年由四位前 PayPal 員工創立的，他們和企業家以及新的創業公司分享熱忱。

譯者：Snifer

大了，失去了單純，失去了純粹，不管你不喜歡不喜歡，這個時代都不容阻地地來了。馬雲們來了，史玉柱們來了，他們不僅僅是互聯網人，更是貫穿中國商業的各個領域。互聯網競爭的戰場開闊了，也殘酷了。從此，互聯網就是赤裸裸的殘酷，就是金錢的遊戲。這當然是必然，甚至可以說是進步。

**浙江：中國互聯網的新中心**

第一次浪潮，中國互聯網熱點基本上集中在北部的中關村一帶。第二次浪潮，中國互聯網開始呈多中心的分散格局，深圳的馬化騰、北京的李彥宏、上海的陳天華、廣州的丁磊，是這個時期最顯赫的領袖。

長期立足杭州的馬雲成為浙江互聯網崛起的旗幟，第一個在中國 A 股上市的純互聯網公司中內網的孫德良，第一個將總部放在杭州的風險投資家朱敏，一起讓浙江互聯網的旗幟飄揚。我個人也將馬雲移向浙江，這些都預示著浙江互聯網的崛起。浙江、上海、深圳、廣州等幾大互聯網重鎮之外，全新崛起的中心之一。浙江互聯網的崛起，更深層次的意義在於：中國互聯網的發展開始深入傳統行業，中國互聯網的潛力，區域創業熱度將急劇升溫。浙江必將誕生更多重量級的互聯網公司，尤其是在電子商務領域，浙江將成為厚積薄發的中

國互聯網再也不是概念，也不再是小公司的遊戲場，而是巨頭雲集的舞台。由此，購並活動將大加劇，行業競爭迫使購並整合成為普遍戰略。其次，國外互聯網巨頭的獨立自主戰略進一步邁進，將向更大資本投資和更大力度購並的本土化戰略轉型。

更多的機會還在未來，更大的變局還在後面。

**唯一的挑戰來自人才**

——阿裏巴巴副總裁衛哲言論

我們的挑戰不來自於市場的前景；不來自於宏觀政策和法規限制；也不來自於我們發展的戰略。我們唯一的挑戰來自於人才。如果我們的人才不能先達到目標的話，公司是不能達到宏偉目標的。這是我們在上市前和上市後最大的挑戰。

我們發展的一切圍繞著能否為我們現有和未來的客戶帶來更大價值。我們會考慮國內更多的客戶服務中心的建設，會關注海外市場的拓展，也會更多關注在這個領域新技術的應用。我們的投資方向是：第一，打磨對我們客戶有價值的技術；第二，不與我們重複的技術，包括國內和國外的；第三，新的國內的業務，也就是阿裏巴巴沒有，但是在別的平臺上證明是可行的模式。

**不需要太多國際化轉變**

我不認為阿裏巴巴上市後，要面臨太多國際化的轉變，因為阿裏巴巴在成立伊始就是一個本土化國際化結合非常好的公司。為什麼這樣說？我們評價公司的國際化，要看他的股東、業務、團隊是否國際化。這些特徵在阿裏巴巴誕生的第一天就具備了。

品牌背後有三個問題：創新問題、全球配送能力和服務。阿裏巴巴的配送能力解決了創新問題。我們的業務模型就是全世界最大的創新。另一方面，互聯網的銷售的配送與傳統簡單，不需要線下建立渠道，難的在於服務，所以我們在北美、歐洲、香港都有客戶服務中心，為客戶提供最最好的服務。我們需要進一步建設創新，利用互聯網的網絡效應搞全球性的渠道，還要加強全球落地的服務。

**中小企業如何發展**

第一中小企業要專注，又要靈活，這好像有點矛盾，但是這恰恰是阿裏巴巴的成功之道。戰略要專注，戰術要靈活。中小企業要做大就要規範。並不能因為今天中小企業可以規避自己，等長大以後再解決問題。如果這樣想，中國很多中小企業都長不大。我們很願知識產權的保護，也很注重誠信問題。中小企業要點點滴滴的誠信積累。

還要重視人才問題。中小企業的老闆應該問自己敢不敢放手。馬雲如果當時把股份控制在 18 個創始人手里，阿裏巴巴不會有今天。中小企業的多企業家往往看不到這。我對於阿裏巴巴上市，发自内心的體會是“專注、靈活、創新、人才、誠信”。

作者：方興東

**中華商報 訂報單 Oder Form**  
CHINESE BIZ NEWS

姓名(中文): \_\_\_\_\_ Name(English): \_\_\_\_\_  
 寄報地址(Mail Address): \_\_\_\_\_  
 電話(Tel): \_\_\_\_\_ 傳真(Fax): \_\_\_\_\_  
 訂閱:  半年 \$38,  全年 \$50,  兩年 \$80.

支票抬頭請寫(Make check to): **Chinese Biz News**  
 10501 Valley Blvd., #1199, El Monte, CA 91731  
 Tel: 626-618-0518 Fax: 626-213-3705

我們接受信用卡(We Accept Credit Card)

---

**La Puente Auto & Tires Service**

引擎維修 · 電動方向盤 · 避震器 · 電路故障  
 煞車 · 輪胎修補換新 · 傳動系統 · 四輪定位  
 定時皮帶 · 消音器 · 冷暖系統 · 各種焊接

換機油 \$35 憑此廣告 \$10 優惠 626.916.0023 或 626.917.4101

1149 N. Hacienda Blvd. La Puente, CA 91744