



Groupon 擬在加州大舉招募技術人員

【本報訊】美國最大的團購網站 Groupon 計劃在今年年底之前為美國西海岸加州帕洛艾爾托 (Palo Alto) 辦事處新招募 100 多名開發人員和技術人員。

Groupon 公關代表朱莉葉·莫斯科勒 (Julie Mossler) 介紹說，這些新招募的員工主要從事數據、分析、網絡、計算等業務。莫斯科勒說：“我們將把帕洛艾爾托作為一個科技樞紐並進行投資。我們仍會為芝加哥總部招募開發人員，但安德魯 (Groupon 首席執行官) 經常公開表示，這裡的人才儲備並不豐富，因此我們在西海岸投資意義重大。”

為了吸引人才，Groupon 還利用路邊大幅廣告牌啟動了宣傳攻勢。Groupon 在該廣告牌上寫道：“做件大事吧，帕洛艾爾托的科技工作——

Groupon.com。”此次廣告宣傳將一直持續到今年 7 月份，而且 Groupon 還將在近期啟動更多類似的廣告宣傳。

目前 Groupon 位於芝加哥的總部共有 2000 名員工，另有 3000 名員工位於全球各地的辦事處。Groupon 持有足夠的現金進行人才擴招，在今年 1 月份獲得了 9.5 億美元的風投，而且有傳聞稱 Groupon 將在今年年底之前啟動 IPO (首次公開募股)。不久前媒體報導稱，Groupon 的估值已經高達 250 億美元。

儘管過去 Groupon 的廣告曾經引起爭議，不過莫斯科勒表示，此次 Groupon 在路邊廣告牌投放的廣告效果不錯。她表示：“該辦事處已經引起了很多關注。”

傳 Groupon 總裁兼首席運營官 所羅門將辭職



件，詢問有關所羅門辭職的事情。梅森在電子郵件中稱，所羅門將從 Groupon 總部所在地芝加哥，搬回到“加州伍德塞德的 God's Country”。梅森在郵件中稱贊所羅門在推動公司發展上所做的貢獻，並稱“他將永遠是公司的朋友和顧問”。

【騰訊科技訊】消息人士透露，美國團購網站 Groupon 的總裁兼首席運營官、前雅虎高管羅布·所羅門 (Rob Solomon) (上圖) 將下台。

目前還不清楚所羅門離職的原因，但此事很突然。鑒於 Groupon 正處於快速發展軌道上，並考慮以巨額估值進行 IPO，此事更顯非同尋常。

不過消息人士稱，Groupon 首席執行官安德魯·梅森 (Andrew Mason) 剛向職員發出了簡短的電子郵件，通報了此事。當日早些時候，BoomTown 曾向他發出一封電子郵件。

另據報導，一家舊金山旅遊公司起訴 Groupon，指控其在谷歌發佈了虛假廣告。這份提交給美國加州北區法院的訴訟稱，Groupon 使用與流行旅遊勝地有關的關鍵詞發佈廣告，但實際並未提供有關的優惠活動。

San Francisco Comprehensive Tours (舊金山全游) 公司稱，這種事情的後果之一是，Groupon 將很多搜索旅遊公司的消費者轉到了自己的網站。該公司要求 Groupon 做出現金賠償，並要求法庭禁止 Groupon 使用包含某些詞語的關鍵詞或廣告詞。

今年中國團購市場規模或超 180 億元

據來優數據庫的統計，2010 年從三月到年末的 10 個月內，團購網站數量已經達 2000 家以上，而團購行業未來的發展趨勢更是勢不可擋。

與此同時，團購行業內也出現了幾個極具規模和高誠信度的網站，如拉手、美團，占有行業先驅與融資優勢，將網絡團購推向更高的發展層次。而各互聯網巨頭如騰訊、人人等更是借用其龐大的用戶去經營旗下的團購網站，與千家團購網站一起分享團購的這場盛宴。在短短不到 1 年的時間內，2010 年

12 月網絡團購月銷售額達到 10 億元，一年下來的累積銷量額達到 37 億元。因此，來優團購生活網 CEO 安承海預測，2011 年很可能會是行業大洗牌的一年，也很可能是走向長尾市場的一年。在 2010 年 37 億元的基礎上，2011 年團購市場規模預計成長率為 392%。

根據統計，2010 年 10 月到 12 月這 3 個月的網絡團購月銷售額復合成長率達到了 23%。按照目前的增長趨勢，估計 2011 的總體團購市場可以達到 182 億元。

源自：天津網

Facebook 催生投資行騙市場

美監管機構發警告

Facebook 和其他社交媒體網站的興起無意中催生了投資行騙產業的發展。這些行騙高手們往往通過勸說普通投資者購買社交網站企業上市前股票的做法，向後者承諾利用這一機會可以實現可觀的投資回報。

美國金融業監管局 (Financial Industry Regulatory Authority, FINRA) 周二發出警告稱，在 Facebook 通過 IPO (首次公開募股) 方式上市以前，投資者應對那些希望利用市場對該公司股票的高需求來進行詐騙的行騙高手提高警惕。

FINRA 周二發表聲明稱，該局最近發現“可能有人試圖聲稱出售 Facebook 股票，藉此來進行詐騙活動”，但該局並未提供更多細節。FINRA 發言人喬治·斯馬拉迪 (George Smaragdis) 拒絕就此置評，並表示“不討論目前正在調查的事情或可能已被交給其他監管機構或執法機構處理的事情”。這是 FINRA 的一貫原則。

FINRA 還指出，美國證券交易委員會 (SEC) 已經在最近與自由證券交易商 Randy Cho 達成司法和解，這名交易商“被控在一系列 IPO 之前的騙局中詐騙了 50 多名美國和海外投資者的 960 多萬美元資金，該交易商在這些騙局中聲稱其將出售谷歌、Facebook 及其他知名公司的股票。”

FINRA 預計將在明年進行 IPO 投資者教育部門副總裁

格裡·沃爾什 (Gerri Walsh) 表示：“投資者需要弄清楚一點，在社交網站企業上市之前，大量普通投資者能夠獲得購買這些企業股票的可能性非常小。”

現在只要投資者在網上進行簡單的搜索就能夠在 YouTube 上搜到向投資者講解如何獲得社交媒體企業投資機會的視頻，還有很多博客也會提供一些未經任何證實的投資信息。

沃爾什稱，這些視頻和博客極力宣傳的目的就是希望把投資理念與社交媒體企業的視頻，與一些大市場盡可能地聯繫在一起，並以此來吸引毫無戒心的投資者。而一些依附於社交媒體企業生存的機構卻正在背後秘密策劃著欺詐陰謀。

行騙伎倆換湯不換藥
去年 9 月，美國證券交易委員會 (SEC) 剛剛解決了對證券經紀人 Randy Cho 的民事訴訟案件。在 2001 年到 2009 年間，Randy Cho 涉嫌謊稱擁有知名科技公司上市前內部交易信息對投資者實施欺詐，詐騙金額接近 1000 萬美元。

Randy Cho 是一名自由證券交易商，他當時向投資者謊稱自己就職於高盛銀行，並擁有包括谷歌、

Facebook 和語言學習軟件製造商 Rosetta Stone 在內的多家公司投資渠道。他還稱在這些公司大範圍上市前，自己將向這些公司的集體基金進行投資。

根據 SEC 的文件顯示，Randy Cho 將從投資者處獲得的投資用於個人交易和支出，並將新投資者的資金用於支付先前投資者的投資回報，再次編織出一個“旁氏騙局”。

Randy Cho 需要償還拖欠投資者近 800 萬美元投資款並支付 15 萬美元罰金。去年 12 月，美國聯邦檢察官又向 Randy Cho 提起了刑事訴訟。Randy Cho 在芝加哥、西雅圖、波士頓和麻省的紐約市都有業務。

沃爾什稱，行騙高手們通常都試圖以投資高回報為誘餌吸引投資者一步步進入他們編織的“旁氏騙局”中。

FINRA 同時向投資者提供了避免上當受騙的建議。比如，審核勸說你進行投資的證券經紀人的資質；在美國聯邦監獄管理局 (Federal Bureau of Prisons) 囚犯定位系統裡查找是否有該經紀人的相關信息；在谷歌上搜索他們；向



有資質的投資專業人士或律師進行諮詢。

SEC 審核 IPO 條款

本周二，SEC 單獨發表聲明稱，正在對私人證券交易和企業 IPO 條款進行審核。因為近期由華爾街多家銀行和私募交易二級電子市場所帶動的企業上市前交易正在呈現上升趨勢。包括 Facebook 和 Twitter 在內的多家公司都在私募交易二級市場進行了大量交易。

高盛銀行就曾高調宣佈，將向美國和國外投資者提供通過私人交易購買 Facebook 股票的機會。但後來由於媒體對此進行了長篇累牘的報導，高盛最後取消了美國投資者購買 Facebook 股票的計劃。

SEC 此次審核將重點關注公司必須進行 IPO 並且開始向 SEC 提交財政報告過程中所規定的 IPO 條款。

源自：騰訊科技

盛大試水電子商務 投資成立 C2C 公司

3 月 22 日，盛大金酷 CEO 葛斌斌在其電子商務企業御網科技成立儀式上聲稱要在一年內與淘寶平分 C2C 市場。盛大 3 月 22 日宣佈投資進入電子商務 C2C 領域，其商務模式與淘寶網有近似之處。

葛斌斌表示，已獲得首批 2 億元投資，此次共有四位投資方，他本人為控股股東，除盛大外，另兩個投資方不便透露。

盛大 3 月 22 日宣佈投資進入電子商務 C2C 領域，其商務模式與淘寶網有近似之處。其電子商務網站將於今年十月上線，而盛大為此次試水派出的“主將”來自一年前被盛大收購的一家遊戲公司。

放言三年後上市

3 月 22 日，盛大金酷遊戲 CEO 葛斌斌在京宣佈，已獲得首批 2 億元投資成立一家新公司御網科技，進軍電子商務領域。據葛斌斌透露，此次共有四位投資方，他本人為控股股東，除盛大外，另兩

個投資方不便透露。據悉，該筆投資首次將投放 5000 萬進入，三個月後再追加 5000 萬，剩餘一億則在一年內全部投入並要求全部用完。

葛斌斌還否定了此前與盛大簽下對賭協議的傳言，他表示自己設定的目標很容易達成，所以無需對賭，“我們的目標是一年內規模追上淘寶網，達到國內第二名的位置；三年後上市。這次再創業是用雞蛋去碰石頭，還要把石頭砸破了。如果一年內不能達成目標，這次我就跟鯉魚搏鬥給大家看。”

葛斌斌此前在遊戲界以“敢言敢賭”而聞名。2006 年創辦金酷網游公司後，2010 年被盛大遊戲的創新基金收購，成為盛大的全資子公司。為了推廣該公司的遊戲新作《魔界 2》，葛斌斌放言在用戶突破十萬後將親自下水與鯉魚搏鬥，並在目標達成後於西安低調履約。

2010 年 7 月，盛大遊戲將金酷的 20% 股份返還給葛斌斌作為獎勵。

提供更安全的“C2C”

據正望諮詢發佈的數據，淘寶網在目前的網購市場中占據 71% 的份額。葛斌斌稱，自己放言趕上淘寶，是因為他認為淘寶仍然存在一些缺點，例如假貨較多、信息量繁雜，他自己經常網購，但面對淘寶網形形色色的價格和貨品經常“忘了一開始要幹什麼”。而他理想的電子商務企業將主打安全、快樂。“在中國作為消費者，吃得不放心，睡得不放心。我的電子商務企業希望能給大家一種安全感。”

在電子商務企業的物流方面，葛斌斌表示，之所以選擇 C2C (用戶向用戶銷售) 而不是 B2C (商家向用戶銷售) 領域進入，就是他欣賞 C2C 的“輕”，可以將物流及工作外包給專業公司從事，自己則專注於搭建平台、提供銷售服務。

御網科技成立後，將與盛大旗下支付企業盛付通電子商務有限公司展開戰略合作。據到場的盛付通副總經理龔超向記者介紹，盛付通已經進入央行第一批公布的第三方支付牌照申請名單，將借助御網科技的平台進一步展開支付服務實踐。

據葛斌斌自我介紹，1997 年第一波互聯網浪潮興起時，他與人合資創辦了溫州第一家網絡公司，但因互聯網泡沫破滅而失敗。

目前，在互聯網行業排名領先的中國互聯網七雄中，新浪入股麥考林，網易進軍機票和奢侈品網購，騰訊坐擁拍拍網，阿裡巴巴把持淘寶網，百度合資成立樂酷天，除搜狐外，七雄已經全部在電子商務市場發力。而搜狐 CEO 張朝陽此前不久對記者表示“還看不清電子商務的前景，暫時不會進入”。

源自：新京報



【工商時報】邱莉玲台北報導】全球最大電子商務 (EC) 營運商 Digital River 數位潮流科技公司全球副總裁邁克·荷其樂 (Michael

Digital River 在台設營運中心

Hechler) 24 日透露，即日起將在台營運規模擴大為亞太營運中心，且不排除在亞洲尋求並購和策略聯盟的對象，為 2014 年亞洲躍居全球最大電子商務市場預先卡位。

專注電子商務委外經營的 Digital River，有微軟、聯想電腦、藝電、趨勢科技等超過 4 萬家企業客戶，涵蓋軟體、消費性電子與家電、遊戲、金流 4 大領域。眼見歐美大型企業持續加碼亞洲，以及亞洲大型企業電子商店搶進軍國

際，促使 Digital River 在台設立亞洲營運中心。

Michael Hechler 指出，全球電子商務市場年成長率 30%，2009 年 4 成消費者來自美洲、歐洲、亞洲顧客各占 3 成，但預估 2014 年，將翻轉為 4 成來自亞洲，所以歐美大型企業現已加碼投資亞洲，與客戶採用營業額分享經營模式的 Digital River，也擴大台灣經營規模從精品店變成微風廣場。Michael Hechler 表示，未來亞洲

成長引擎首推中國大陸，網民多、網路布建上軌，且每天以 160 英里速度興建高速公路，形成四通八達的物流配送系統，有助快速發展電子商務。

隨亞洲市場輻射展開，Michael Hechler 強調，位處亞洲中心的台灣，有多個國際企業的亞太營運中心，且軟體工程、專案管理、行銷業務人才濟濟，是外商眼中的人才庫，將成為 Digital River 亞洲重要戰略據點。

全能網頁設計與排名市場行銷講座

歡迎各行業精英，計劃開拓網絡市場。開拓各語系市場，開發新的銷售渠道。如何加盟全球 30 個社交網站平台，直通上億潛在客戶。

- 如何防止信用卡欺詐
- 下 5 年網絡市場展望
- 可以自己經營的網上市場行銷技巧
- 如何建立品牌、零售、批發市場開發
- 打造最受歡迎的網頁設計
- SEO, SEM 網上行銷變態
- 多語言廣告的重要性
- 如何開發西班牙語市場
- 如何在 Google 的搜索優先
- 排出西班牙語關鍵詞

2011 年 4 月 20 日
 時間：上午 9:00-5:00
 地點：1717 VALLEY BL, CITY OF INDUSTRY, CA 91744

免費入場，請速報名
 WWW.ABLEDISIGNER.COM

Tel: 626-500-8068 Fax: 626-602-9763
 Email: sales@abledesigner.com

細說泰翁網(十): TYLOON 十一大特點

8. 後臺軟體集成系統
TYLOON 將為商家在其後臺提供軟體支持及服務，方便商家建立自己的商務聯繫網路，使做生意更加輕鬆自如。
9. 泰翁成為商家的市場開發工具
泰翁下一步將成為一站式的商家網上市場開發工具，用同一個管理系統，可同時將商家產品資訊輸出至各大入門網站的術據中 (Ebay, Amazon, Overtock, etc.....)，讓市場開發更為便捷，更自動化。
10. 配合美國傳統媒體宣傳
TYLOON 與美國傳統媒體，如報刊、雜誌等均建立起良好的業務夥伴關係，TYLOON 將定時在美國媒體上為商家做宣傳，同時為商家提供美國商業資訊。

11. 泰翁的延伸服務
TYLOON 在美國擁有優秀的本土團隊，可以為泰翁網的會員提供更多的延伸服務：
 (1) 線上服務：獨立的美式網站架設、開發及設計、功能變數名稱註冊、電子商務及購物功能、網上行銷的發展計畫及搜索引擎優化計畫 (AbleDesigner.com)；
 (2) 諸如國外商務考察、投資移民等方面的諮詢及服務。泰翁網的宗旨是為客戶提供一站式的線上及線下的商務服務，使企業做生意變得更加簡單；
 (3) 泰翁所有的中華商會聯繫

了美國十個城市的商會及西班牙總商會；
 (4) 泰翁多元文化展，泰翁與美國各級政府，商會合辦每月一次的多元文化展，讓中國產品迅速打入主流社會；
 (5) 泰翁直銷中心，以批發價對廣大消費者經由網上網下及中美各大會展上直銷。讓商家的商品更有競爭力。在經由各大商會與商展合作夥伴的宣傳中，商家的產品，自然增加了更多銷售管道。

