



阿里巴巴集团原CEO马云

□据 央视网

5月10日,阿里巴巴集团CEO马云正式卸任。而他一手创建的阿里巴巴在他离去之前交出了一份堪称完美的成绩单。据了解,阿里巴巴集团2012年第四季度净利润达到6.4亿美元,成为中国互联网行业很赚钱的公司。今天,让我们一起分享一下这位传奇人物的创业故事。

马云: 日赚千万元只是“零花钱”

2 团队 国际公关顾问前来助阵

马云表示,他们已和玛逊·西蒙牵手,她全面代表阿里巴巴在美国进行市场推广。这个西蒙来头可不小,在此之前,她为比尔·盖茨担任了15年的公关顾问,目前,同时负责美国前总统克林顿和约旦国王阿卜杜拉的公关事务,而阿里巴巴将是西蒙唯一的中国客户。

在蔡崇信之后,缔造雅虎搜索引擎

的专利发明人、主持雅虎电子商务基础软件系统设计的吴炯等多位世界级人才先后加盟阿里巴巴,世界贸易组织前任总干事彼得·萨瑟兰也成了阿里巴巴顾问委员会成员。不过,马云更喜欢在人前炫耀的还是自己创业团队的忠贞不二,号称“十八罗汉”的第一批创业者,到现在依然都坚守在阿里巴巴的各条战线上。

1 创业 成立互联网公司

马云聊互联网,喜欢从1994年年底那次美国之行开始。当时的马云,还是杭州城里“外语最好的人”,一家浙江企业被大洋彼岸的一家美国企业欺诈,委托马云只身上门追债。在那里,马云第一次见到了互联网。好奇的马云于是请朋友将自己在杭州的“海博翻译社”制作成网页传了上去,“海博”成了有据可查的国内第一家触网企业。

“不得了,上午10点发上去的,中午12点便收到了6封洽谈业务的邮件。美国、德国和日本的,都有!”多年以后,谈起这件事情,马云依然满脸惊喜的样子。

几天后,马云带着一台当时最高端的“486”电脑和一个计划回到了杭州——帮助企业上网查找业务。这一年,杨致远刚刚创办雅虎,而张朝阳还没有回国创业。

到过杭州旅游的人大多都知道,西湖边上有一家“望湖宾馆”,这是马云最早的客户。“先把客户的资料收集过来,整理好了快递到美国,让美国的朋友制作上网,然后将网页打印出来寄回国内拿给客户看。那时候国内看不到互联网,谁也不肯先交钱,只有等收到国外咨询电话、传真以后才半信半疑地交费。”这就是马云的第一家互联网公司——海博网络,产品叫作“中国黄页”,一个挺蛊惑的名字。1995年7月,上海开通了互联网专线,马云终于可以通过拨号上网让客户看到自己在网上的“黄页”。1996年,海博网络的营业额做到了700万元!

1999年,定位于全球企业网上交易平台的阿里巴巴在杭州建立。昔日企业为洽谈业务而各自发送的电子邮件被拉到阿里巴巴平台上,以供求信息的方式统一发布,促成交易。“目前,来自全球超过600万家企业在这里进行交易,去年一年,通过阿里巴巴在中国采购的订单已经高达100亿美元。”不过,对马云来说,“100亿美元”已经远不如“6封邮件”那么令人惊喜,因为今年这个数字还会翻番甚至更多。



我们永远是最棒的



马云给员工传经送宝



生活中的马云也很可爱

3 收入 日赚千万元仅是“零花钱”

和新浪、盛大等上市公司不同,阿里巴巴的财务状况属于内部秘密,外界窥探阿里巴巴的收入,主要靠马云四处宣扬的一个口号:2002年盈利一块钱,2003年日收入100万元,2004年日盈利100万元,2005年日纳税100万元。马云表示,到目前为止,这些目标已经超额完成。

按照这个额度,阿里巴巴的营收水平大约比盛大晚了一个财年。盛大董事长公开坦言,发展到今天,盛大要想继续保持100%的年增长难度已经较大。马云则多次扬言:“今天挣的还只是零花钱!”

据了解,经过多年积累,阿里巴巴已经拥有了600多万全球用户,其中海外用户180万。阿里巴巴也因此成为拥有最多海外用户的国内企业。马云所谓的“零花钱”基本来自“中国供应商”和“诚信通”两个产品,两者针对国内用户,不同的是前者属于外贸服务,交费用户可以查询接手海外订单,每年

收费以4万元为起点,后者则只能寻找国内买家,每年固定收费2300元,两者在阿里巴巴总收入比例大约为4:1。

“实际上,阿里巴巴成交量最大的是海外用户之间的交易,尤其是欧美、日本、印度之间的交叉贸易,交易数量成倍高于国内用户之间、国内用户与海外用户之间的交易总额。海外市场的挖掘相对要复杂一些,但是潜力也要大得多。”马云习惯性地握着一支笔向记者比画着,“现在先养着,时候到了就向他们收美元,那才是大钱!”

专家分析,马云之所以胆敢将每天成千万元的收入说成“零花钱”,除了海外市场挖掘之外,更主要的原因在于自己手中掌握的用户不是在网络上消费的网民、网友、玩家,而是一群依赖阿里巴巴挣钱的网商。这种收入来源要良性得多,马云不用害怕被别人追问“骗走了孩子的压岁钱”,随着网上交易快速增长,阿里巴巴的收入自然也将水涨船高。

4 竞争 阿里巴巴很难模仿

几年来,模仿阿里巴巴的企业大有人在,不少企业甚至直接拷贝阿里巴巴的产品,连“如有问题,请与阿里巴巴联系”,“发生诉讼,由杭州市中级人民法院管辖”这样的服务条款都屡次出现在这些模仿者的产品服务条款中。

“几年来,在全世界起码有上千家企业宣称自己和阿里巴巴提供同样的服务,不少企业甚至扬言将要取代阿里巴巴!”马云告诉记者这个数字之前5分钟,他的手下刚刚汇报一个消息——又有一家国内同行近日也推出了一个买卖平台,并计划在几天后在阿里巴巴门口杭州召开盛大的发布会,以示“挑

战阿里巴巴”。

“像我者死,学我者生。”马云用齐白石的这句名言告诫后来者。马云解释,交易平台最关键就是人气、订单,阿里巴巴积累了数百万的用户,建立了全球范围的采购体系,后来者打出相同的牌子既不理智,也不现实,“好好研究一下成功企业的经营理念,寻找市场还缺少什么,和现有的大企业形成互补,走出自己的一条路子。”马云认为,这才是一条“生路”。

(www.cctv.com)

(本版图片均为资料图片)