

阿里巴巴南京成立南京客户发展和服务中心 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/231/2021_2022__E9_98_BF_E9_87_8C_E5_B7_B4_E5_c40_231375.htm 昨天，阿里巴巴在南京正式宣布成立“南京客户发展和服务中心”，从而进一步强化了原有的业务触角。一是可以与本地企业实现更为直接的接触，同时也有利于各项服务的不断提升。阿里巴巴集团副总裁吕广渝接受采访时透露，无论在区域资源还是经济形势上，江苏电子商务市场发展潜力巨大，是阿里巴巴极为看好的目标市场。据悉，依据年初制订的新一轮扩张计划，阿里巴巴今年已着手相继在合肥、重庆、成都、香港等地布局“落户”。此次全面进入江苏市场，不仅是阿里巴巴在原有市场基础上深度发力的积极信号，其为江苏本土企业及整体经济环境带来的诸种利好也将日渐显现。据电子商务协会专家分析，未来几年内电子商务至少能给国内企业带来数百亿美元的外贸交易的增长，保守估计江苏企业今后将迎来的外贸市场增长空间也将达十亿美元层级。有数据显示，2005年仅阿里巴巴的网上外贸成交额就达200亿美元，2006年继续保持高速增长。按目前态势来看，中国的电子商务将保持每年不低于100%增幅。而类似江苏这样原有电子商务基础良好的沿海城市，内蕴的发展潜力更是不容小觑。作为一个群体的“苏商”，因其持续迅猛的发展日益为外界瞩目。相对于其他商众群体，苏商已经在很多方面显示出强劲的突破态势：一方面拥有雄厚的产业基础和丰富的企业管理经验，而且产业精神也甚为鲜明；同时，一部分在近年成长起来的苏商，由于耳濡目染外资企业迅猛增长的背景，深知企业只有置

身经济全球化的链条，才能在产业的全球分工、重组中获取市场。就目前电子商务的发展情况来看，江苏已经与浙三角，长三角，及珠三角所含省份区域在对外贸易规模上持平，成为国内发展最好的几个地区之一。而随着电子商务理念的日渐深入和各种资源的整合趋优，无疑将获得更大的提升空间。阿里巴巴在此时进一步发力可谓恰逢其时，对江苏当地经济、企业个体都会是一次绝佳的历史机遇。“阿里巴巴今后将在原有基础上不断完善各项服务，而苏商与阿里巴巴平台的接轨将进一步打开全球产业链供需大门，实现高速并轨。实际上，阿里巴巴的主要产品、针对企业间采购服务的“中国供货商”、“诚信通”推广时，就受到了不少苏商的欢迎。记者了解到，此前加盟阿里巴巴的“中供”、“诚信通”会员，不少当年就实现盈利。从素不相识客户手里接到几十万、上百万元甚至上千万订单的企业也不在少数。阿里巴巴表示，这足证国内企业的电子商务的发展潜力是非常大的。原先没有爆发，证明此前电子商务开拓的还远远不够。业界人士分析，此间变化，与阿里巴巴执行副总裁卫哲（B2B总裁，曾任百安居中国区总裁）关系莫大。2006年底，卫哲正式加盟阿里巴巴，负责阿里巴巴的两大主要业务市场：针对全球网上贸易的阿里巴巴“中国供应商”业务和最大的网上国内贸易产品“诚信通”。卫哲作为中国零售行业一位具有领先管理理念的领导者，曾出任中国连锁经营协会副会长，并在诸多行业协会中发挥着领导作用。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com