

阿里巴巴首次设立代理制意图安抚3721渠道 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/63/2021\\_2022\\_\\_E9\\_98\\_BF\\_E9\\_87\\_8C\\_E5\\_B7\\_B4\\_E5\\_c40\\_63016.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E9_98_BF_E9_87_8C_E5_B7_B4_E5_c40_63016.htm) 8日，阿里巴巴将在上海宣布新的渠道战略。该新战略的主要内容是，阿里巴巴将一改其自1999年成立以来一直奉行的直销模式，首次在部分省市实行代理制，与合作伙伴一起推广“诚信通”业务。目前，阿里巴巴最赚钱的业务包括中国供应商、“诚信通”、网络实名(原3721网络实名)。其中，面对出口型企业的中国供应商，主要是依托网上贸易社区，向国际采购商推荐中国的出口供应商。中国供应商的会员费是4万-12万元/年；“诚信通”则针对国内贸易，通过向采购方出示第三方对其的评估及在阿里巴巴的交易诚信记录，帮助“诚信通”会员获得采购方的信任。“诚信通”的会员费是2300元/年。据本报记者了解，此次阿里巴巴的渠道代理销售将由现任阿里巴巴上海分公司总经理的吕广渝负责。8月7日，吕广渝对记者表示，此次阿里巴巴的“诚信通”业务引入代理制的区域为上海、重庆、四川、河北，并称其“诚信通”代理的分成将低于百度渠道的分成比例。据透露，与百度目前实行5 5分成相比，“诚信通”的分成模式为，代理商和阿里巴巴之间将实行3 7或4 6的分成模式。据吕广渝透露，目前阿里巴巴在上述四地已有“诚信通”用户2万。吕广渝强调，目前，阿里巴巴的“诚信通”业务客户最多的区域，如浙江、广东等地，仍将继续实行直销。此外，其中国供应商业务也没有被纳入代理制计划，仍将继续实施直销模式。阿里巴巴的网络实名业务则一直实行自周鸿时代以来的代理制。分析人士认为，

此次阿里巴巴在“诚信通”业务引入代理制主要是基于两个考虑：一方面，充分利用原3721销售团队，拓展“诚信通”业务；另一方面，安抚原3721渠道。3721创始人周鸿曾向记者透露，至2004年，全国从事中文实名销售的渠道商超过8000家，从业人数接近10万，这种蚂蚁雄兵式的销售支持了3721的成功。阿里巴巴新闻发言人对记者表示，之所以在上述地区选择代理制，是因为河北、成都、重庆等代表的华北、西部涉及地域广，市场结构复杂，运用当地合作伙伴合作的力量，才能更好的覆盖、渗透这些区域。他认为，原3721渠道与“诚信通”面对的是一样的客户，相信他们将带动“诚信通”的发展。“之所以将上海也纳入实施代理制的范围，原因在于上海的中小企业走出华东，与华北、西南地区的网商合作交流，就会形成一种更大更为有效的生态圈，进而形成一种整合力量。”该发言人说。众所周知，微软IE地址栏与原3721的合约日前已经终止。分析认为，这将影响阿里巴巴网络实名的业务，从而间接影响原3721代理商的收入。因此，此次阿里巴巴在“诚信通”业务上引入代理制，在一定程度上也是增加渠道对阿里巴巴的信心。“百度一直在极力拉拢原3721的渠道。”上述分析人士说。对于安抚渠道臆说，吕广渝表示，两者没有任何关系。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](http://www.100test.com)