

雅虎中国--阿里巴巴中国未来电子商务的霸主 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_9B_85_E8_99_8E_E4_B8_AD_E5_c40_63048.htm 雅虎首页改成目前这个样子，很多人都感到意外，我的排档是雅虎搜索竞价华南地区最大的分销商，在一个多月前他就跟我说雅虎首页会改成一个搜索框为主的页面，当时听到这个详细的时候第一感觉就是佩服马云：舍弃是一种非常难得的勇气，尤其是舍弃yahoo在中国这么多年来坐内容积累起来的基础！雅巴合并事件后，我个人觉得，阿里巴巴已经成为中国电子商务的霸主了，这个地位会渐渐的展现出来，我做企业互联网应用几年来，看着3721（网络实名，企业网络营销的第一阶段）、百度（竞价牌名，很多中小企业都从中尝到甜头）、阿里巴巴（诚信通和中国供应商，企业网络营销的拓展阶段）如何在这个市场中一步一步的做起来，但在过去是几分天下的局面，如果说那个是霸主都不成立。大家可以看看现在阿里巴巴在国内电子商务的生态链：建立产品展示网站或者网店：目前阿里巴巴的诚信通主页就是一个简单的企业网站，我相信下一步阿里会推出一个很低价值甚至是免费的独立的企业自助网站建设产品，而目前的淘宝实际已经把个人在网上开店的时间和成本缩短在几分钟之内和零成本。网络推广：网站或者网店建立后，要在网上做生意，就需要进行网络推广，雅巴目前提供的网络推广产品，从网络实名、阿里巴巴诚信通，到雅虎搜索竞价、阿里巴巴中国供应商，从低到高的服务，全面覆盖。网络采购：企业在网络上进行销售的产品，不一定需要自己生产，下来可以从阿里巴巴的企业库平

台里面采购。支付和物流：支付宝已经在开放对企业的接口，任何企业都可以应用支付宝支付货款，而不一定要在阿里巴巴或者淘宝的平台上。对于物流，我相信阿里巴巴在下一步总会通过合作联盟的方式让他的中小企业客户或者网商便捷的通过一个物流平台来收发货物。从采购-建立销售平台-进行网络推广-支付物流，阿里巴巴、雅虎中国、淘宝、支付宝已经成功的建立起一条具备中国特色的电子商务生态链，而阿里下一步所需要做的，就是如果巩固加强广大企业对这条生态链的依赖！上个月在北京和雅虎搜索竞价事业部总经理曹先生聊天，他说了两个观点，个人听后觉得收获非常大：第一：如何把你的相对优势，做成你的绝对优势！第二：选择做一厘米宽，一公里深的事情，而不是一公里宽，一厘米深的事情！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