

阿里巴巴再造商务流平台化战略全面收官 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_63565.htm 在雅虎中国整形计划全面启动并取得阶段性成果之际，阿里巴巴网站自身的整合计划也已同步启动。消息人士透露，阿里巴巴此番整合力度之大，比之此前被媒体炒得沸沸扬扬的雅虎中国整合计划将有过之而无不及。进一步的消息显示，在此次整合中，阿里巴巴将可能通过与国际软件巨头IBM和国内管理软件企业用友、金蝶等合作，推出为阿里巴巴量身定制的包括供应链管理、ERP、CRM、财务软件等在内的全线电子商务流程解决方案。不仅如此，据悉国际巨头英特尔公司，也在紧密推进跟阿里巴巴平台的深度结合，试图以阿里巴巴平台为基础，集成全球的软硬件供求链条。“从成立之初的仅仅提供信息流，到推出支付宝提供资金流，以及推出贸易通和淘宝旺旺提供即时通讯业务，阿里巴巴已成为集信息流、资金流、通讯等多种功能于一身的电子商务平台，但这个平台要实现从meet at alibaba到work at alibaba的转变，还需要给客户从供应链管理到客户资源管理在内的一整套客户管理软件。”阿里巴巴副总裁金建杭表示，阿里巴巴之所以引进客户管理软件系统，着眼点在于为客户提供全线的管理工具和营销工具，这些工具中还将包括雅虎中国正在整合中的多数网络服务，如网络实名、竞价排名、雅虎通、雅虎邮件等等。业内人士分析，阿里巴巴大电子商务平台的战略已经由布局阶段逐步夯实，借助此次整合，阿里巴巴还很可能涉足B2C领域，从而一举成为囊括B2B、C2C、B2C等多种模式的全业务电

子商务公司，进而对整个经济社会的产业链条产生深远的促进和重新调整。再造业务流程 记者获悉，为了贯彻业务流程再造计划，阿里巴巴早在今年初已开始从组织架构上作出一系列调整，把原有遍布全国的13个办事处相继被合并调整为广东、华北和华中3个区域分公司，同时不再对其各地办事处、分公司直接遥控，而是改而建立立足于本地的区域分公司，以便增强对区域市场的把控能力，提高分公司的快速响应速度。分公司除了相对独立于公司总部的人力资源部、行政部、财务部外，还相继设立了独立的市场部、培训部和服务部。与此同时，原本在杭州总部采取电话形式销售的诚信通产品也纳入了各地方分公司的销售体系。到今年3月，阿里巴巴更将应用于淘宝的安全支付工具“支付宝”也嫁接到阿里巴巴的诚信体系中，并着手为中小客户提供在阿里巴巴的交易记录和支付宝交易记录，作为其向银行贷款的依据。今年4月，阿里巴巴正式针对1200万会员推出了自己的客户管理软件，通过该软件，客户不仅可以在客户管理系统中迅速建立起公司组织结构，管理自己的信息和资源，对各种销售活动进行跟踪，还可以随时生成报价及订单，针对销售情况进行整体规划。据金建杭介绍，作为客户管理软件系统的第一步，阿里巴巴将首先推出一套供应链管理系统，以便帮助客户把主要精力转到提高产品质量和服务上来，提高竞争力，获得更大利润空间。由此，阿里巴巴平台将不仅可以为企业客户提供包括支付工具、搜索工具、广告发布系统、第三方物流、通讯系统等在内的一揽子整合营销方案，还可以进而将客户的运营链平移到阿里巴巴平台，形成更快、更透明的供、产、销链条。业内人士认为，电子商务已经发展到商业

流程的整合阶段。通过再造电子商务平台业务流程，增添更多的系统解决方案和功能服务，阿里巴巴将可能打破电子商务既有游戏规则和业务边界，并把电子商务推入上升的快车道。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