

阿里巴巴CEO马云昨天表示淘宝网将于两年后收费 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_63755.htm

阿里巴巴CEO马云昨天表示，旗下拍卖网站淘宝网的业务将于两年后收费。作为国内最为活跃的个人网络交易社区，淘宝网目前已经拥有2700万用户和3000万件商品，并以每天新增6万用户的速度扩张着。收费消息无疑将为整个个人交易市场制造连锁反应。收费为了提供营销服务 淘宝网在2005年10月份宣布继续免费三年，目前还剩两年。马云对路透社的这一表态，等于披露了该公司在最初的免费承诺期过去之后，未来将采取的商业策略。记者昨天就此采访了阿里巴巴有关负责人，对方称，我们的确表示两年后考虑收费和赢利，但具体的形式以及标准现在还未考虑。让淘宝网做出两年后收费的决定不但出于公司赢利的需要，也有为网上卖家提供更有效的营销服务的考虑。马云透露，一些大卖家一直提出他们愿意出钱，使得自己的信息处于比较醒目的位置。“承诺是商界最重要的资产”，所以三年之内淘宝不会收取费用。但马云认为“互联网公司现阶段的任务是给付费用户提供更好的服务，他们赚钱了，才会有更多的客户，更多的行业认可电子商务。如果淘宝网令他们每月赚到3000元，我想他们会很乐意每月为此支付100元。商业社会本来就应该利益共享。”阿里巴巴方面向记者确认，公司的确考虑两年后将对淘宝网实施收费政策。淘宝的目的不在赚钱 据了解，作为国内活跃的个人交易网络平台，淘宝网目前拥有50余万家店铺，2700万会员，截止2006年6月18日单天最高交易额4700万。但马云表示淘宝并不急于

赚钱，并说他现在思考的是，该如何提升23岁至28岁淘宝网会员的商业价值。据马云预计，到2012年，淘宝网将拥有100万名月收入在3000元以上的“钻级用户”，这些人还将带动其他一大批人的就业问题。尽管淘宝目前并未收费，但据网站自己预测，在未来四五年内，也就是在2010年或2011年，淘宝网的营收将占到公司总营收的30%。现在说收费会刺激开店 淘宝两年之后收费，这个消息的提前“释放”是否会造成卖家的流失?对此，阿里巴巴公司内部人士认为现在下断语还为时过早。有业内人士认为，淘宝网两年后的收费，也会刺激一些人现在趁着免费赶紧开店。至于两年后卖家的选择，正如易趣当初收费一样，不能排出部分卖家流失到提供免费服务的竞争对手那里，但也正如易趣今天的情形，对于那些已经建立了自己的稳固商圈的用户，是不会因为别人免费就轻易离开原来为自己创造丰厚收入的平台的。所以，在电子商务已经趋向成熟的两年之后，收费对用户的影响，关键要看一个网站是否为卖家带来了可观的收入。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