

[-B2C-]中国电子商务至后融资时代 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_\\_5B-B2C-\\_5D\\_E4\\_B8\\_AD\\_c40\\_64880.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022__5B-B2C-_5D_E4_B8_AD_c40_64880.htm) 卓越与当当，e龙与携程，一对是梦想着要做“中国亚马逊”的电子商务网站，一对立志要领航中国在线旅游服务行业。在痛痛快快地烧光了最初的数千万元风险资金后，它们无一例外地陷入了互联网的低谷。它们毕竟要比那些“夭折”了的互联网兄弟们幸运，隐忍苦熬了三年之后，终于在2003年的秋冬之际，胜利的曙光向它们招手了。当当：1100万美元怎么花？2003年最后一晚，从美国飞到北京的当当网联合总裁李国庆、俞渝夫妇刚下飞机，就立即宣布了当当网获得1100万美元融资的消息。这是继此前卓越网获得老虎科技基金的750万美元融资、e龙获得老虎基金和蓝山科技基金1500万美元的风险资本、易趣被EBAY以1.8亿美金收购、淘宝网获得阿里巴巴1亿元投资之后的中国电子商务类网站的又一大融资新闻。外界传言此次当当网的投资方就是投资卓越网的老虎基金，因为与投资方签署了为期30天的保密协议，李国庆对此不置可否，但是李国庆对本报表示，当当融资并不是因为缺钱。2003年，当当销售额达到8000万，已经持平，并且“已经闻到了赢利的味道”，融资并未写入当当网2003年计划。他认为同类的电子商务网站则不同，“他们手里的钱已经花得差不多了，现在都在过着紧日子，他们想要超常规发展，必须融资”。李国庆很满足1100万美元的融资额度，他很感慨地说：“对公司估值很重要。俞渝看见过别人栽跟头，所以一开始我们就达成了共识，估值低于6000万美元不谈。”不过，他补充了一句，或

许也有可能将融资的价格谈到更高。李国庆认为，成功地获得此次融资，不在于外界所说的俞渝个人因素，更重要的是当当的本身价值。他说：“2001年互联网低迷时，俞渝就说，当当业绩真的继续这么增长，资金一定会找到我们，现在果然印证了。而当当保持快速增长，则与商业模式、运作能力相关。在谈判的8个财务指标中，当当有6个都比亚马逊好，投资者很容易被事实说服。”这几天，李国庆与俞渝反复在思考如何用钱的问题，李国庆笑着说，钱来得突然，2004年的计划也要重新做。在记者的追问下，李国庆透露，当当计划拿出500万美金做几件事：第一，大的战略方向不变，当当仍然坚持纯粹的网上直销，不论是否有融资，2004年当当的销售额要增加三到五倍，不能拿钱买销售额，更不能像有些企业那样融资过后仍然亏损；第二，扩张产品线，不满足于现有的图书、音像产品，要在百货中寻找适合的门类，与百货巨头做战略联盟，引店入店，而且即将以股份置换的形式收购非图书、音像类直销网站；第三，推动区域市场，扩大当当的品牌影响与知名度，原来的北京、上海、广州、深圳四个城市占据了65%的份额，今年要扩大珠江三角洲、长江三角洲、省会城市、单列市的份额，让利活动也要在这些地方展开，并且要扩大香港、台湾地区的业务比重，希望从6%调整到20%；第四，继续保持当当一贯的低价形象；第五，提高电子门槛，电子商务以前重商务轻技术，现在要加大技术开发，比如个性化推荐、引店入店、网上柜台等，当当要有能力提供网上直销解决方案。另外，李国庆还打算做一件事情：让内部持股的当当网骨干员工得到回报，给他们一定程度的变现。李国庆用了很精辟的一句话对新一轮融资后

业内的竞争态势做了预测，他说：“价格战一直就没有停止，烟火会推进到新的城市，在区域引爆，同时收购战也会展开。”

卓越：价格战在所难免 卓越网早在去年10月16日就获得了老虎基金5200万人民币的融资，对此，卓越网总裁林水星很自豪，他说卓越网首当其冲，率先获得融资，正体现出卓越的行业领导力与影响力。2003年卓越的销售额已经达到1.5亿，比2002年增长了70%，而且卓越的品牌已经被国内同行公认，营业额与访问量都是同行对手的两三倍。林水星表示，卓越自去年4月以来已经开始赢利，所以并不缺资金，但是为了保持行业领导者的地位，扩大卓越的规模，以及继续培养中国电子商务市场的需要，去年卓越的董事会达成一致，计划进行新一轮的融资。“很凑巧的是，老虎基金刚好在中国寻找投资对象，于是我们一拍即合。”

对于外界议论老虎基金对卓越与当当的投资存在很大差距这一问题，林水星认为，为什么是5200万人民币的融资与两个因素有关，第一，卓越的两大股东金山与联想不希望新的融资进来后稀释掉自己的股份；第二，就卓越此时的发展所需要的资金而言，这个数字正好。他还强调，估价并不代表一个电子商务企业真正的价值，更不能以获得投资的多少来判断企业经营状况的成功或失败。融资成功的卓越最近在人们的视线中最明显的改变就是打起了价格战，将其音像、图书产品纷纷调整价格，提出“500万元回馈用户”的口号，并推出了一系列具体的回馈行动，其中包括京沪穗三地送货上门的配送费降至一元、海外配送费基价降至一元等等。据林介绍，在这一系列市场促销举措的刺激下，卓越网日订单量屡创新高，去年10月最高达到12000单，12月24日，日订单高达13000单，12月31

日，更呈现了一个17832单的突发增长。林水星说，2003年不少网站的成功融资将利好于中国电子商务行业的发展，但由于大家仍处在发展阶段，为吸引用户，价格战在所难免。但是，他也强调，降价不是惟一手段，因此，接下来卓越网将以客户为导向，大力推进市场开拓、区域拓展和技术系统改造等行动：首先，进一步扩大市场规模，加强整体拓展，要在图书、音像产品方面与上游共同挖掘、推出精品，比如不久前卓越网在广州音像定货会和北京图书定货会上，两次宣布1000万元征集音像精品和图书精品；其次，加大对区域的拓展，改变卓越原来只在北京、上海、广州三地有重要份额的局面，加强中心城市物流配送环节；再次，进行技术系统的改造与升级，大大提升服务质量，从而提高整体业务量。林水星表示，以2000万投资图书与音像创造“精品工程”，卓越网将最终实现自己的三个行动目标：第一，做中国B2C电子商务领导者；第二，在未来的3 - 5年内将销售额做到10个亿；第三，使卓越网在整个亚洲的影响力做大，就像亚马逊在美洲地区的影响力，成为真正意义上的“亚洲亚马逊”。

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)