

<<淘宝网>>

图书基本信息

书名：<<淘宝网>>

13位ISBN编号：9787213034589

10位ISBN编号：7213034588

出版时间：2007-3

出版时间：浙江人民出版社

作者：沈威风

页数：238

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

内容概要

财经作家沈威风继《职场红楼》、《职场金庸》之后，一本讲述淘宝战胜EBAY的传奇故事的新作！

三年的时间，让淘宝从一个起步的网站，变成如今中国C2C领域的领军团队。

究竟淘宝是如何做到的，他们是如何在“EBAY（易趣）已经占领大部分中国市场”的局面下，转被动为主动？

淘宝成功的核心究竟是什么？

人和、诚信、细节决定成败！

倒立的招式，在何时何地都是非常需要的。

落后的时候，倒立着思考问题，或许就能打开新局面。

成功的时候，倒立着看清实质，或许就能发现那些被屏蔽着的不足。

倒立并不是一件简单的事情，非但需要有足够的手劲，还要有坚韧的毅力。

让你的血液沸腾，一切变的更有激情！

让马云给你讲述特殊的“倒立”思考模式！

作者简介

沈威风，生于70年代，毕业于北京国际关系学院和北京大学。

财经作家，作品集中于商业和时尚领域。

现为英国金融FT中文网特约撰稿人，《中国新闻周刊》专栏作家，曾在《京华时报》等数十份媒体开设专栏。

出版作品有《职场红楼》、《职场金庸》等。

书籍目录

前言第一章 倒立的世界第一节当世界倒立起来第二节几个需要记住的名字第三节灵感，在不可思议的角度第四节天使孙正义的降临第二章 漫长的黎明第一节在神秘中开始第二节我下双份的注谅你不敢第三节“非典”时期第四节神秘中淘宝第三章“农村”包围“城市”的非正常道路第一节有钱没有地方花第二节又一件头疼事第三节请你为了大家而烧钱第四节生存是首要问题第四章 信用高于一切第一节当自由成为瓶颈第二节让付钱不再恐惧第三节eBay和PayPal的强强联手第四节让我告诉你，这是个好东西第五节你敢付，我就敢赔第六节“送支付宝去哈佛”第五章 沟通联系你我第一节顾客从看客开始第二节eBay也有了Skype第三节开辟新的战场第六章 商业模式和它代表的价值观第一节eBay那个伟大的商业模第二节阿里巴巴的出发点第三节免费红旗飘飘不倒第七章 招财进宝的梦想和风风雨雨第一节还是以排序的名义第二节罢市风波第三节其实你不懂我的心第八章 不是IT公司，而是互联网企业第一节淘宝航行靠金庸第二节茶馆第三节完美社区第四节唐僧西游和风清扬授徒第九章 eBay尚能饭否?第一节eBay的第一滴血第二节多米诺骨牌在倒下第三节中国是一盘玲珑棋局第四节到美国去开网站?第十章 破坏型创新者的未来后记 历程和期望

章节摘录

第六节“送支付宝去哈佛”2004年12月，独立的支付宝公司成立了。

尽管淘宝上的交易量仍然占支付宝日常工作的大部分，淘宝上80%的交易通过支付宝完成，而支付宝每天3800万元的交易量中大约有70%大概2700万元来自于淘宝。

支付宝现有的200多名员工中，大约有一半在进行客户服务的工作，一批有财务背景的人则每天进行资金结算的工作。

但是，很重要的一个问题是，尽管脱离了淘宝，成为阿里巴巴旗下的一家独立子公司，支付宝却没有赚钱。

但是，马云经常说，不赚钱的公司是不道德的。

支付宝现在不赚钱，可能与还没有找到赚钱的办法有关。

但是支付宝要赢利，简直太容易了。

尤其是现在，在淘宝上做生意，不支持支付宝简直就像挂上了停业的牌子一样。

已经培养起了使用习惯，市场又如此之大，为什么还只亏不赚呢？支付宝对此的回答是：“首先，现在的支出在阿里巴巴的承受范围之内，暂时还没有赢利的压力。

其次，只要我们收钱，比如说每笔交易收取一定的交易费，立刻就能赢利。

但是这种赢利对于我们，不仅是对于支付宝，对于淘宝和阿里巴巴的整个发展蓝图来说，意义不大，不如不收。

的确，不赚钱的公司是不道德的，支付宝将来一定会赢利，并且我们的赢利方式，绝不会靠收小钱来达到。

我们有更长远的目标。

”马云曾经打过这样一个比喻，在阿里巴巴这个家族里面，阿里巴巴是大哥，是个泥腿子，弟弟妹妹们上学都靠他来供；淘宝是小妹妹，性格活泼，可以拿着大哥给的钱买花裙子，现在已经初中毕业，将来要念复旦大学；老三是支付宝，才上小学，但是它最有志气，要在将来扛起养家的重担。

所以，大哥决定不惜一切代价供他上美国的哈佛，因为那里有最先进的思想。

所以，尽管支付宝诞生在淘宝，因为淘宝使支付宝广为人知，获得广大的用户群，但是支付宝不仅仅只是为淘宝设计的。

马云说：“当你坚持做一件事的时候，你会发现很多问题根本绕不开。

在阿里巴巴创办3年后我们开始推诚信通，因为我们意识到如果诚信问题不解决，网络生意就是瞎掰。

。

支付问题也是一样。

事实上支付宝不是为淘宝设计的，从2001年诚信问题解决之后，我就开始考虑支付问题，一直想了3年。

。

我们最初是想做一个为阿里巴巴服务的平台，但一直没有找到合适的时机出招。

直到有了淘宝，因为当时它的交易量比较少，我们觉得可以搞一搞，就杀进来了。

”所以，淘宝只是支付宝一个“试水”的地方，尽管马云对这次尝试志在必得，“对我来讲，不在乎谁尝试过，只在乎这个东西管不管用，管用的话，就算失败了也会重新来”。

这一次的“试水”是成功的，不仅仅让支付宝这种交易方式得到了使用者的认可，更使之成为淘宝与竞争对手竞争时的一把锋利的武器。

“如果支付宝能在短时间内被买卖双方广泛接受，从而习惯这种方式，那么，买家在eBay看中一件货品之后。

就可能要求卖家使用支付宝平台来进行交易。

”2004年底，支付宝脱离淘宝成立独立子公司，是因为“支付宝在淘宝上的任务已经完成了，但是我们不能永远跟在淘宝后面做，这样会限制支付宝的发展，要看到一个更大的市场，要看到还有更广阔的淘宝覆盖不到的地方，要进行外部业务的拓展，支付宝就必须独立”。

支付宝的高层这样解释支付宝独立的问题。

马云认为，随着2004年8月《电子签名法》的通过，电子支付已经成为一种趋势，但是支付平台的开

<<淘宝网>>

发和维护都耗资巨大，很多中小购物网站和电子商务网站没有能力独立建设。

所以，选择一个通用的第三方支付平台会是一个更好的选择。

这就像美国的PayPal一样，它占据了美国市场90%的份额，每10笔网上交易就有9笔是通过PayPal产生的，甚至对传统的信用卡业务都产生了冲击。

而对于支付宝，马云对它的希望是，能够创造价值，不仅仅是为客户创造价值，更多的是为社会创造价值。

对于支付宝来说，这不是一句大话和空话。

因为支付宝在解决电子商务中的资金流的同时，解决的是网络上的诚信问题。

在这里不能不提阿里巴巴上一个卖钱的产品，叫诚信通。

这其实是一个软件，但是因为软件的内容承载着诚信的记录和评价，所以马云说它是一个“很管用的电子商务活动档案”。

它是阿里巴巴首创的交互式网上信用管理体系，它结合传统认证服务和网络实时互动的特点，将建立信用和展示产品相结合，从传统的第三方认证、合作商的反馈和评价、企业在阿里巴巴的活动等多方面、多角度、不间断地展现企业在电子商务中的实践和活动。

也就是说，企业在阿里巴巴上的一举一动，都通过诚信通记录下来，并在网上公开，展现给公众看。

这一个档案的意义在于，经过第三方的忠实记录，提供一项可靠的依据，对于交易双方来说，大大降低了交易中存在的诚信风险，通过对对方过往记录的查询和判断，至少可以做到心中有数。

诚信通是一个卖钱的产品，虽然价格不贵，数千元的价格对于想做生意的企业来说，只是九牛一毛。但是“让自己为自己的诚信埋单”，使马云从一开始就立于必胜之地，因为不用诚信通，就等于承认了自己没有诚信，生意还从何做起呢？支付宝也是一样，它在买卖双方交易的流程中设立了一道关卡，通过它的管制，降低了每一宗交易买卖双方的信用风险，扩大了网上小宗交易的可适用程度——从这个意义上来说，支付宝成了中国传统商业中经常出现的一个角色，叫保人。

买卖田地房屋，都有一个德高望重之人在中间作保，出现纠纷也由他出面进行调解，这是传统商业中一些交易得以进行的方式。

只不过支付宝的野心在于，它做完淘宝上的保人之后，希望能做整个网络的保人，至少是大保人之一。

“这是支付宝必须承担的社会责任，因为只有交易成本降低，整个市场才能真正做大。

现在，除了淘宝之外，已经有10万家网店支持支付宝。

但是离淘宝创造100万个就业机会的目标还有一段距离。

C2C市场到目前而言，尚没有完全成熟，市场要做大，就更需要像支付宝这样有实力的支付清算组织的努力。

”支付宝的高层说。

就像马云说的那样，2005年是电子支付年。

2005年以后，我们就看到支付清算组织如雨后春笋般冒出来，仅仅国内就有30家左右。

“做这个，没有门槛，但是带来了更大的危机。

因为有些公司有热钱支持，外来的资金投入国内，吸走了大笔的国内资金，这是非常危险的事情。而有些公司又因为本身实力的问题，一旦倒闭，导致资金流失，会给本来就不成熟的市场带来巨大的打击。

在做支付宝之前，我们就考虑到，如果我们不做，将来PayPal进入中国，怎么办？它已经是世界上最大的支付清算组织了，如果它将中国也纳入自己的体系，等于控制了这个行业经济命脉，那我们怎么办？”马云说：“做支付宝，绝对是使命感使然。

我们要跟PayPal抢时间。

”抢在对手之前出招，是马云一贯的竞争手段。

他说他喜欢猜对手下一步要干什么，然后自己先到那里去等着。

这就是下棋中的先手，在一盘棋局中，不可能每一步都占先，但是在胜负手出现的关键时刻，能够占得先机，的确可以通向常胜之路。

编辑推荐

《淘宝网:倒立者赢》是财经作家沈威风继《职场红楼》、《职场金庸》之后，一本讲述淘宝战胜EBAY的传奇故事的新作！

三年的时间，如何让淘宝从一个起步的网站，变成如今中国C2C领域的领军团队？

淘宝成功的核心是：人和、诚信、细节决定成败！

让马云给你讲述特殊的"倒立"思考模式！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>