# **阿里巴巴B2B成功案例分析**

阿里巴巴为全球领先的小企业电子商务公司，也是阿里巴巴集团的旗舰业务。以下是小编整理的阿里巴巴B2B[成功](http://www.xuexila.com/success/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)案例分析，欢迎大家阅读。

**一、发展历程**

　　　阿里巴巴[网络技术](http://www.xuexila.com/diannao/wangluo/jishu/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)有限公司(简称：阿里巴巴集团)是由曾担任[英语](http://www.xuexila.com/yingyu/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)教师的马云为首的18人，于1999年在中国杭州创立。阿里巴巴集团经营多项业务，也从关联公司的业务和服务中取得经营商业生态系统上的支援。业务和关联公司的业务包括：淘宝网、天猫、聚划算、全球速卖通、阿里巴巴国际交易市场、1688、阿里妈妈、阿里云、蚂蚁金服、菜鸟网络等。2015年7月，阿里巴巴与联合利华成为战略合作伙伴;8月3日，新浪、阿里巴巴宣布与美国NBA篮球巨星科比-布莱恩特达成合作，共同打造电商平台+媒体+行业精英的三方协同新模式;8月12日，宣布在未来2年内回购总计最高达40亿美元的股票;9月9日，阿里巴巴成立阿里体育集团;2015年10月27日，阿里巴巴集团发布了第二财季财报，集团营收为221.71亿元人民币(约合34.88亿美元)，较2014年同期增长了32%。2015年11月6日，阿里巴巴与优酷土豆宣布，双方已达成最终的收购协议。

**二、电子商务模式**

**1、阿里巴巴电子商务模式结构：**

　　?阿里巴巴是目前国内、甚至全球最大的专门从事B2B(企业对企业)业务的服务运营商。阿里巴巴的运行模式，概括起来即：为注册会员提供贸易平台和资讯收发，使企业和企业通过网络做成生意、达成交易。服务的级别则是按照收费的不同，针对目标企业的类型不同，由高到低、从粗至精阶梯分布。为阿里巴巴下一个定义，其实它就是：把一种贴着标有阿里巴巴品牌商标的资讯服务，贩卖给各类需要这种服务的中小企业、私营业主。为目标企业提供了传统线下贸易之外的另一种全新的途径——网上贸易。



**经营模式：**

　　依托阿里巴巴网站(中、英、日三版本)，拢聚企业会员，整合成一个不断扩张的庞大买卖交互网络，形成一个无限膨胀的网上交易市场，通过向非付费、付费会员提供、出售资讯和更高端服务，赢得越来越多的企业会员注册加盟。阿里巴巴在充分调研企业需求的基础上，将企业登录汇聚的信息整合[分类](http://www.xuexila.com/excel/2007/119358.html" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)，形成网站独具特色的栏目，使企业用户获得有效的信息和服务。阿里巴巴主要信息服务栏目包括：

　　①商业机会，有27个行业700多个产品分类的商业机会供查阅，通常提供大约50万供求信息。

　　②产品展示：按产品分类陈列展示阿里巴巴会员的各类图文并茂的产品信息库。

　　③公司全库：公司网站大全，目前已经汇聚4万多家公司网页。用户可以通过搜索寻找贸易伙伴，了解公司详细资讯。会员也可以免费申请自己的公司加入到阿里巴巴“公司全库”中，并链接到公司全库的相关类目中方便会员有机会了解公司全貌。

　　④价格行情：按行业提供企业最新报价和市场价格动态信息。

　　⑤行业资讯：按各类行业分类发布最新动态信息，会员还可以分类订阅最新信息，直接通过电子邮件接受。

　　⑥以商会友：商人俱乐部。在这里会员交流行业见解，谈天说地。其中咖啡时间为会员每天提供新话题，为会员分析如何做网上营销等话题。

　　⑦商业服务：航运、外币转换、信用调查、保险、[税务](http://www.xuexila.com/lunwen/revenue/shuiwuyanjiu/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)、贸易代理等咨询和服务。

　　这些栏目为用户提供了充满现代商业气息，丰富实用的信息，构成了网上交易市场的主体。另外在最近还分类开设了阿里巴巴化工网、服装网、电子网、商务服务网来进一步的细分客户群体实现面向性的精确定位确保电子商务交易执行效率的提高和便捷。

**2、赢利模式：**

　　基本上依靠各付费会员每年缴纳的年费，及广告方面的收益。

　　目前旗下有两个核心服务：

　　一个是诚信通，针对的是经营国内贸易的中小企业、私营业主。费用：2300/年，属于低端服务。

　　一个是中国供应商，针对的是经营[国际贸易](http://www.xuexila.com/lunwen/economics/guojimaoyi/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)的大中型企业、有实力的小企业、私营业主。费用：6-12万/年不等，属于高端服务。

　　除了付费的中国供应商和诚信通会员，阿里巴巴上面还活动着免费的中国商户480万家，海外商户1000万家。去年通过阿里巴巴出口的产品总值为100 亿美元，以浙江永康地区为例(全球最大的滑板车供应地)，当地企业有70%通过阿里巴巴出口，其中有不少企业出口超过千万美元。

**从业务角度来看，阿里巴巴的赢利点主要在以下四方面：**

　　1、设企业站点

　　2、网站推广

　　3、诚信通

　　4、贸易通

　　三、成功原因

　　从业务角度，可以将**阿里巴巴B2B的成功点做如下归纳：**

**(1)、品牌资质**

　　福布斯连续5年全球最佳B2B网站。

　　中国最大B2B网站。

　　全球电子商务领袖。

　　(**2)、诚信安全**

　　A、几百万的诚信通会员，通过第三方评估认证，定期进行榜单追踪，网上企业诚信指数一目了然。

　　B、电子支付系统--支付宝，确保买卖双方资金的安全流动。

　　C、十大网商成功实例、十大浙商成功实例、十大粤商成功实例。

　　D、几百万诚实守信的网商。

**(3)、快捷方便**

　　即使相隔千里，照样实现点对点的沟通和交易。

**(4)、成本低廉**

　　免费注册，普通会员交易不受任何费用。

　　诚信通会员只须缴纳2300元年费，就可开展国内贸易，无须其他附加费用。

**(5)、渠道广阔**

　　A、阿里巴巴网络覆盖亚、欧、美，真正做到足不出户，照样把产品卖到国外。

　　B、通过阿里巴巴结识众多志同道合的网商，共同打开财富之门。

**(6)、海量信息**

　　通过传统渠道无法获取的供求信息，在阿里巴巴网站上，都能找到?

　　另外，**阿里巴巴从纯粹的**[商业模式](http://www.xuexila.com/chuangye/moshi/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)**出发，与大量的风险资本和商业合作伙伴相关联构成网上贸易市场，其运营模式取得成功主要有以下几个的原因：**

　　第一，[中国经济](http://www.xuexila.com/lunwen/economics/china/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)的高速发展，众多众多中小企业进行国际国内贸易的客观需求为阿里巴巴的创立与发展提供了根本条件。为什么阿里巴巴没有出现在美国、日本等其他国家与地区，而在中国，这里最重要的因素是“中国制造”的崛起，中国制造业在全球化过程中，国际制造业向我国转移，国内经济连续稳定的发展，使我国成为全球制造中心，客观上促进了国际贸易与国内贸易的发展。这些大环境的形成，为阿里巴巴的提供了发展的机遇与成长的空间。

　　第二，定位准确，专做信息流，汇聚大量的市场供求信息。马云认为，中国电子商务将经历三个阶段，信息流、资金流和物流阶段。目前还停留在信息流阶段。交易平台在技术上虽然不难，但没有人使用，企业对在线交易基本上还没有需求，因此做在线交易意义不大。这是阿里巴巴最大的特点，就是做今天能做到的事，循序渐进发展电子商务。阿里巴巴在充分调研企业需求的基础上，将企业登录汇聚的信息整合分类，形成网站独具特色的栏目，使企业用户获得有效的信息和服务。通过准确的定位于最初做信息交流平台绕开困难，充分发展。然后在资金流相对解决的时候推出相应的接口工具支付宝占领先机并为自己的平台提供强有力的支撑。

　　第三，优秀的[创业](http://www.xuexila.com/chuangye/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)团队与[企业](http://www.xuexila.com/chuangye/guanli/qiyewenhua/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)[文化](http://www.xuexila.com/lunwen/culture/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)。在互联网泡沫破灭时，阿里巴巴的员工只能拿到象征性的500元的月薪，但团队成员却没有一人在此时离开，正是这种团队非凡的团队凝聚力，为阿里巴巴的发展提供了最有力的保障。马云作为团队领导核心，其过人的商业天赋，独特的人格魅力，是阿里巴巴成功的重要因素。另外，作为一个创新型企业，阿里巴巴所用人才按照四年的速度在更新，保持其团队的年轻与时代创新性。

　　第四，阿里巴巴采用本土化的网站建设方式，针对不同国家采用当地的语言，简易可读，这种便利性和亲和力将各国市场有机地融为一体。阿里巴巴已经建立运作四个相互关联的网站：英文的国际网站面向全球商人提供专业服务;简体中文的中国网站主要为中国大陆市场服务;全球性的繁体中文网站则为台湾、香港、东南亚及遍及全球的华商服务;韩文的韩国网站针对韩文用户服务。而且即将推出针对当地市场的日文、欧洲语言和南美网站。这些网站相互链接，内容相互交融，为会员提供一个整合一体的国际贸易平台，汇集全球178个国家(地区)的商业信息和个性化的商人社区。

　　第五，在起步阶段，网站放低会员准入门槛，以免费会员制吸引企业登录平台注册用户。阿里巴巴会员多数为中小企业，免费会员制是吸引中小企业的最主要因素。大大小小的企业活跃于网上市场，反过来为阿里巴巴带来了各类供需，壮大了网上交易平台。阿里巴巴每月页面浏览量超过4500万，信息库存买卖类商业机会信息达50万条，平均每条买卖信息会得到四个反馈。

　　第六，阿里巴巴通过增值服务为会员提供了优越的市场服务。尽管目前阿里巴巴不向会员收费，但阿里巴巴网站目前是赢利的。阿里巴巴的赢利栏目主要是：中国供应商、委托设计公司网站、网上推广项目和诚信通。中国供应商是通过ALIBABA的交易信息平台，给中国的商家提供来自各国国际买家的特别询盘。客户可以委托阿里巴巴作一次性的投资建设公司网站，这个项目主要是alibaba帮助企业建立拥有独立域名网站，并且与alibaba链接。网上推广项目，是由邮件广告、旗帜广告、文字链接和模块广告组成。邮件广告由网站每天向商人发送的最新商情特快邮件插播商家的广告;文字链接将广告置于文字链接中。新推出的诚信通项目能帮助用户了解潜在客户的资信状况，找到真正的网上贸易伙伴;进行权威资信机构的认证，确认会员公司的合法性和联络人的业务身份;展现公司的证书和荣誉，用业务伙伴的好评成为公司实力的最好证明。

　　第七，适度但比较成功的市场运作，比如福布斯评选，提升了阿里巴巴的品牌价值和[融资](http://www.xuexila.com/chuangye/rongzi/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)能力。阿里巴巴与日本互联网投资公司软库(Softbank)结盟，请软库公司首席执行官、亚洲首富孙正义担任阿里巴巴的首席顾问，请世界贸易组织前任总干事、现任高盛国际集团主席兼总裁彼得萨瑟兰担任阿里巴巴的特别顾问。通过各类成功的宣传运作，阿里巴巴多次被选为全球最佳B2B站点之一。2000年10月，阿里巴巴荣获二十一世纪首届中国百佳品牌网站评选"最佳贸易网 "。阿里巴巴凭据其可行的、具有说服力的商业模式在快速增长的电子商务市场中处于领位，成功地缔造了被誉为经典的网上交易市场。阿里巴巴网上交易市场的发展并不是照搬美国的商业模型，它主要针对亚洲特别是中国的情况制定自己的[发展战略](http://www.xuexila.com/lunwen/economics/fazhanzhanlue/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)。阿里巴巴根据目前中国网络发展现状，集中力量做好信息流来构筑网上贸易市场，避开了资金流、物流这些近期国内电子商务现实状况暂时无法解决的问题。

　　阿里巴巴网站是一个成功的网上交易平台，它提供来自全球商业机会信息以及商人交流社区，会员之间以自由开放的形式在这个平台上寻找贸易伙伴，磋谈生意。可以说在互联网上建立了一个无[地理](http://www.xuexila.com/xuexifangfa/dili/" \t "http://www.xuexila.com/success/chenggonganli/_blank)和时间障碍的自由贸易市场，用户从中可获得前所未有的商机。阿里巴巴通过为建立高效的电子商务平台，在为用户创造价值的同时，自己也获得了巨大的成功。它惊人的成功，与它成功独到的商业模式是分不开的。当然还有它前期成功的资本运作为其后来的腾飞奠定了良好的其础。