

“2003年整个淘宝的交易不到一个亿,今年淘宝网交易会过一万亿,变化一万倍,而未来10年,向10万亿挺进。”2012年9月8日,第九届全球网商大会在杭州拉开帷幕。阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官马云表示,10年间,网商从一概念到今天已变成中国主要的一个商帮力量,在改变着、影响着中国。

“2012全球十佳网商”同期揭晓,10位分别来自安徽、上海、福建、广东、北京、美国和中国台湾的优秀网商获得此项网商年度最高殊荣。

记者 程国平

北京大学与阿里巴巴集团研究中心联合发布了首份网络卖家图谱《谁在开网店》。报告显示,大量兼职卖家涌入网售大军,占整体网店的近70%,包括白领、在校学生、待业青年、家庭主妇、农民甚至退休老人等。农产品、手工艺品、地方特产等都纷纷搬上了网。

第九届全球网商大会举行,近70%的网店卖家是兼职

未来世界划分只有两种:高想象力和低想象力 如果你想成功,你一定要听消费者和市场的

马云:这个时代拥有信任的力量



“2012年淘宝网的交易额将突破一万亿元,网商时代也从‘一万亿向十万亿挺进’”。在昨日的演讲中,马云表示,在阿里巴巴下一个10年,将开启“平台、金融、数据”三大战略。

马云表示,9年前,中国网商与淘宝网一起开启了一个新的时代,在2012年,淘宝网即将完成一万亿元的成交额,这个数据将超过中国排名第十七的省创造的GDP。2011年,中国GDP超过万亿的省份有17个,其中排名第17位的陕西省GDP10006亿。

“所以我想在座每个人,别看我们小,但我们可以创造奇迹。”

在马云看来,“世界经济现在正在进行深刻的、复杂的变化,而且有人说现在是世界经济最复杂的时候。我认为没有最复杂,只有更复杂,没有最困难,只有更困难。但我们要学会适应这个,谁先适应了,谁就有机会。”

虽然现在经济形势比较糟糕,但马云的观点是,10年以后成功的企业一定比今天多,有钱的人一定比今天多。“但是不是你,你要想明白,如果你想成功,你一定要听消费者,听市场,因为市场才能决定未来。”

这个世界是一个信任危机的时代,谁都不相信谁,这也是一个价值、诚信底线受到挑战的时代,马云说:“但我也相信,这是一个最好的时代。在这个时代里面,我看见了网商的力量,看见八零后、九零后的力量,人与人之间都没见过面,光我们这个市场,就可以卖出一万亿,每天凭信用成交1500万笔,这是这个时代拥有的信任的力量,以前没有的。”

同时,马云还表达了自己对未来网商发展三大趋势的看法。

其中一个趋势:“小而美是大势所趋”,他举例说,几年前去日本看到一家已经成立了147年的老店,几代人都在经营,日本天皇也买过他们的糕点。在马云看来,这样“小而美”,小而灵活的百年老店更有味道。他表示,为了支持小企业发展,阿里巴巴内部已经决定将全面推出“双百万”战略,培育一百万家年营业额过百万的商家。“每个百万店铺有可能会雇佣三四个人,这样整体将解决三四百人的就业问题”。

《世界是平的》作者托马斯·弗里德曼:
未来世界划分只有两种:高想象力和低想象力



第九届全球网商大会上,竞争战略之父、普利策新闻奖获得者、《世界是平的》作者托马斯·弗里德曼,就世界的发展变化和个人发展问题,与中国网商分享了他最新著作《世界又热又平又挤》的新观念。

弗里德曼谈到,仅仅是六七年的时间,新技术已经让我们从一个互联世界发展到一个高度互联的世界。阿里巴巴集团就是见证者。整个社会变得高度联系、相互依赖,美国出现的经济问题,中国也同样面临着挑战。

弗里德曼说,世界互联程度越高,变革就越快,对创新要求就越高。未来,全世界将不能再简单地以发达国家、发展中国家来划分,而是分为HIE(高想象力)和LIE(低想象力)两种国家。

“如果我有一个创意火花,我可以在台湾找设计,通过杭州阿里巴巴找厂商来贴牌生产,由一个网站来设计企业LOGO,真正的增值恰在最初的创意之上……”所以,在这个世界上,要么是高创新的国家,要么是低创新的国家。

“阿里巴巴给我最深的印象,是阿里巴巴培育了中国社会的‘信任’。”弗里德曼说。他认为,信任是创造、创新最重要的价值观。高度联系的世界中没有什么比信任更重要,无论社区,企业还是学校。

卖手机壳成大生意

“小即是美”是今年网商评选的主题。在互联网时代,第三方电子商务平台快速崛起,给千万名草根创业者、小人物提供了走向成功的机会和舞台。在创业过程中,他们迸发出了强大的创新能力,体现了“小即是美”的未来方向。

iSido 无限度旗舰店掌柜李京林是个典型的80后,重点大学研究生毕业的他喜欢街舞,喜欢互联网,不喜欢安稳平淡

的生活。他敏锐地捕捉到iPhone手机外壳蕴藏的巨大商机,在短短一年的时间里,他的原创iPhone外壳品牌iSido,店铺等级就从0做到了4皇冠,并在2011年秋季果断进军淘宝商城,以扩大竞争优势。

为摆脱价格竞争,他推出了中国首家将公交卡和iPhone外壳结合的产品——iSido“随心刷”系列支付壳。

全上海准时配送烧烤生鲜

来自上海原始烧烤的李烨,是全淘宝第一家做烧烤户外食材配送服务的店铺,将烧烤做到网上,并创立了结合餐饮、超市、会务、旅游、拓展、户外器材、生鲜食

品、电子商务等多行业融合的一个企业特例。通过充分利用城市公交系统,原始烧烤实现了全上海准时到达的生鲜及产品配送。

白领创业成“围巾女王”

张琳琳则是白领创业的典范。双硕士毕业的,放弃了安逸的高校工作,选择了淘宝创业的道路,几年时间,她已经

成为淘宝上声名鹊起的“围巾女王”,2010及2011年连续两年淘宝服装配饰类目TOP 1。

中了吗?

体彩“排列3、排列5”第12246期

排列三 571 排列五 57156

体彩“七星彩”第12106期

8 5 3 2 2 3 0

福彩“双色球”第12106期

13 14 20 22 23 32+16

福彩3D第12246期

5 7 8

福彩“22选5”第12246期

03 08 09 11 22

蒙牛与爱氏晨曦签订

“中国 - 丹麦乳品 技术合作中心”实施协议

9月5日,在中国和丹麦两国农业部的见证下,蒙牛乳业与丹麦爱氏晨曦乳业在丹麦就“中国 - 丹麦乳品技术合作中心项目”签署实施协议。根据协议,这个投资总额约为2.2亿元的项目,将把丹麦乳业从农田到消费者整个产业链条的供应链知识和实践经验引入中国,以促进中国乳制品质量达到欧盟标准。

根据此实施协议,这个交流中心将设在北京,双方的交流与合作将从牧场和奶源管理(从农田一直到运送到乳品工厂)两国农业部合作项目的基础上、扩展到企业乳品生产管理(从乳品工厂到消费者)、产品研发、客户与消费者的相关活动(从客户到消费者)等4个方面展开。

在最受关注的牧场与奶源管理

方面,蒙牛集团将在富源牧业建立现代化奶牛牧场,引进丹麦质量和食品安全管理(包括阿拉花园的质量体系)和监测体系,合作项目包括风险识别和控制、牛奶收集管理和接收检验、牛奶安置模式与牛奶质量和质量体系的符合、动物健康和疾病防控、分析的设立、监控管理等。所有项目的总预算预计为人民币2.2亿元。

“这次合作不仅是一个企业的事,我们希望通过这样的交流和学习,把蒙牛和整个中国乳品行业的水平都带到丹麦乳品行业的高度”,参与签约的蒙牛乳业质量总监王艳松这样描述他对此次合作的期待,他说,“改变一个企业、一个行业,在内部发力的同时,还要依靠外力的推动与促进,中丹乳业交流中心就是一种强大的外力”。