

Ма Юнь запустил Taobao раньше в этой жизни, и это благодаря предложению Фэн Юя. Другая причина заключается в том, что в Китае есть крупная интернет-компания C2C, и он боится, что проиграет.

Эта интернет-компания C2C называется eBay Yi Qu. Она основана китайскими выпускниками Гарварда и инвестирована eBay.

В прошлом месяце eBay приобрела большую часть акций eBay Yi Qu у двух основателей и стала контролирующим акционером компании.

Помимо двух основателей, которые удерживают часть акций, появился еще один новый акционер - компания Sina. В начале 2000 года Sina заключила союз с Yi Qu, чтобы продвигать продукцию друг друга.

Но Ван Чжиси очень умен. Он вложил деньги в Yi Qu, но отклонил предложение Yi Qu об обмене акциями. Он не хочет, чтобы его акции Sina размывались еще больше, поскольку Sina - его основной бизнес в будущем.

Когда eBay получил контрольный пакет акций eBay Yi Qu, Ма Юнь боится, что потеряет долю рынка. Поэтому он быстро развивает свою платформу C2C.

Конечно, Ма Юнь твердо уверен, что его компания имеет лучшее обслуживание клиентов, нулевые комиссии, а финансовое положение компании может победить eBay Yi Qu.

Ма Юнь знает, что контролирующим акционером eBay является хороший друг Фэн Юя, Кириленко.

Фэн Юй не знает, что eBay приобрела Yi Qu. Но даже если он знает, он не остановит это приобретение, так как eBay принадлежит Кириленко и ему не нужно с ним ссориться. Другая причина в том, что Фэн Юй также считает, что модель Taobao в конечном итоге выйдет победителем. Операционная модель eBay Yi Qu слишком обычная.

eBay Yi Qu взимает со своих продавцов высокую плату, а их основное платежное программное обеспечение - это PayPal и Alipay. Но PayPal также взимает плату.

Бизнес обеих сторон не имеет конфликтов, так как eBay Yi Qu основан на аукционе, а Taobao продает товары. Но в будущем обе стороны будут тестировать всевозможные операционные модели.

Многие люди обсуждали, какая операционная модель более успешна. Операционная модель eBay Yi Qu была успешной в других странах, но модель Taobao все еще неизвестна и слишком быстро сжигает деньги.

Самое большое преимущество eBay Yi Qu в том, что они связаны с зарубежным eBay. Их пользователи могут торговать с зарубежными пользователями, а у eBay более 100 миллионов зарегистрированных пользователей за рубежом.

В Китае у них более 3 миллионов зарегистрированных пользователей, и они значительно опережают Taobao.

Именно по этой причине Ма Юнь решил отменить плату за услуги продавцов. Фэн Юй помнит, что Taobao начал взимать плату с продавцов только после появления Tmall. Это также связано

с тем, что они хотят избавиться от продавцов, продающих контрафактную продукцию.

В любом случае, Taobao не должен зависеть от этих сборов, если только продавец не захочет стать бестселлером Taobao. Эта услуга стоит недешево, а другие продавцы пользуются ею совершенно бесплатно.

.....

"Менеджер Ма, на этот раз вы выкладываетесь по полной". пошутил Ван Чжиси.

"Это из-за eBay Yi Qu. Но я больше не буду вам ничего рассказывать. Sina является акционером eBay Yi Qu, верно?" ответил Ма Юнь.

"Хахаха... сколько я могу заработать на этой маленькой акции? Кроме того, Sina и Alibaba теперь альянс". Ван Чжиси не очень беспокоился обо всем этом.

Ван Чжиси инвестировал в Yi Qu в прошлом, потому что хотел получить дополнительный поток доходов. Но он не ожидал, что eBay Yi Qu будет успешной. Если бы он согласился на условия приобретения eBay, он мог бы заработать гораздо больше денег.

Но после некоторых раздумий Ван Чжиси решил оставить свои акции, поскольку он позволяет пользователям торговать с зарубежными пользователями, имеющими высокий потенциал.

"Менеджер Ма, вы собираетесь терять деньги в течение трех лет. Вы собираетесь отказаться от всех комиссионных?" с любопытством спросил Дин Лэй.

"Мы будем собирать депозиты, чтобы продавцы не обманывали потребителей, а все остальные комиссии мы брать не будем. Если продавцы захотят рекламировать свои магазины или подключиться к услугам бестселлеров в будущем, они должны будут заплатить за это. Но я гарантирую, что это будет стоить их денег".

Чжун Цинсянь улыбнулся. "Этот твой шаг - предупреждение для eBay Yi Qu.

Я думаю, что все те малые предприятия или частные лица, которые хотят продавать свои товары онлайн, в будущем выберут Taobao".

У малых предприятий и частных лиц нет большого стартового капитала, когда они начинают свою деятельность, иначе они бы открыли магазин. На Taobao им нужно только внести залог, а после того, как они решат закрыть свой бизнес, они могут получить залог обратно. eBay Yi Qu взимает с продавцов комиссионные, а платежная система PayPal также взимает их с пользователей.

Taobao снизил барьеры для продавцов, и это их самое большое преимущество.

"Вам всем не нужно конкурировать друг с другом. Будет лучше, если обе компании смогут объединиться". Крупнейшим акционером eBay является тот русский магнат, верно? Он хороший друг менеджера Фэна, и Alipay разрабатывается совместно с ними". Чжан Чаоян сказал.

"Слияние? Кто будет главным, если мы объединимся? eBay финансово сильнее, но Alibaba Group имеет больший потенциал, чем они". настаивал Ма Юнь.

"Потенциал? У них уже более 3 миллионов зарегистрированных пользователей, и они

продолжают расти. У вас же до сих пор нет ни одного пользователя. Кроме того, их сайт был готов и запущен гораздо раньше. Ваш сайт только что создан и все еще находится на стадии тестирования".

"Кроме того, без пользователей людям будет бесполезно продавать свои товары на вашей платформе. Возможно, у вас есть преимущество в привлечении продавцов, но вы уверены, что сможете превзойти eBay Yi Qu в привлечении покупателей?". спросил Пони Ма.

"Мы рассмотрели эту проблему, и именно поэтому я пригласил вас всех сюда. Мы хотим заключить с вами союз и надеемся, что вы поможете нам продвигать Таобао. Я верю, что с помощью каждого, наш Таобао сможет развиваться гораздо быстрее".

"Кроме того, мы разрабатываем программу обмена мгновенными сообщениями для нашего сайта. В настоящее время она называется Ali Wang Wang, и она будет более удобной для покупателей, чтобы общаться с продавцами. Таким образом, продавцы смогут предоставлять более качественные услуги".

Пони Ма нахмурился, услышав это. "Почему Alibaba не может использовать наш QQ?

?"

добавил Дин Лэй. "Вы все также можете использовать наши Пузыри".

Ма Юнь улыбнулся и покачал головой. "Нам нужно защищать конфиденциальность наших клиентов, поэтому лучше разработать свою программу для чата. Мы не используем это программное обеспечение для обмена сообщениями, чтобы люди общались и заводили друзей. Оно в основном используется для общения продавцов и покупателей. Поэтому мы не конкурируем с вами. Те, кто использует наш продукт, все равно могут использовать ваши продукты".

"Менеджер Ма, раз вы так уверены в себе, как долго, по вашему мнению, пользователи Таобао будут превосходить eBay Yi Qu?" шутливо спросил Дин Лэй.

Ма Юнь уверенно ответил. "Один месяц!"

<http://tl.rulate.ru/book/12677/2091138>