

湖南电商元年系列报道之**业界点评**

阿里巴巴说,湖南人会消费 腾讯说,希望和湘企搞合作

湖南电子商务市场风生水起,各路资本冲着电商狂奔而来。

3月1日,记者先后采访腾讯公司高级执行副总裁吴宵光和阿里巴巴集团副总裁陶然,国内互联网行业的两大领先品牌纷纷表示,看好湘字号企业转型触网,他们同时也给湘企未来发展提供了一些自己的经验和想法。

■记者 吴林

传统企业做电子商务 有三大瓶颈

——腾讯公司高级执行副总裁吴宵光

我们必须看到,电子商务产业目前还处于新兴发展阶段,传统企业从事电子商务还存在着不少困难和问题,例如在技术领域、营销领域和物流领域都存在不同程度的瓶颈。

腾讯作为中国最大的互联网企业和领先的电子商务企业,有责任也有义务在这里贡献自己的力量,推动传统企业向电子商务的转型和升级。

具体说来,我们的策略可以概括为“开放平台、合作共赢”,腾讯期望通过构建一个大型B2B2C的电商平台,开放包括用户、流量、技术能力在内的所有资源帮助更多的B2C企业。

在运营环节,腾讯将为合作伙伴提供包括研发、架构和运维在内的全方位技术支持,并且通过开放API,给予了合作伙伴依托腾讯平台的二次开发、服务开发、搜索等电子商务核心环节的开发能力,提升了用户的购物体验。

我们认为,正是这种从单一购物场景到开放价值链,从前台到后台的体系化支持,才能保证合作伙伴的成功。我们也希望能和湖南企业紧密而良好深入的合作,为湖南电子商务产业的发展做出自己的贡献。



吴宵光

湖南网商发展指数 内陆城市排名第一

——阿里巴巴集团副总裁陶然

长沙人、湖南人,一向以会消费敢消费闻名,而经过多年培育,内需消费已经成为湖南省经济增长的强劲动力。在这种情况下,湖南传统企业发展零售和网络零售的潜力空间巨大。

淘宝网刚公布的数据显示,湖南省2011年全年服饰类交易额逼近40亿元人民币,数码类商品交易额近15亿,家居产品交易额超过7.3亿,这还仅仅是通过网上的,但足可见湖南人消费能力之猛。

另一方面,湖南人也会善于运用电子商务。在阿里巴巴每年公布的十大网商名单中,屡有湖南人的身影。浏阳花炮早就通过阿里巴巴走向世界,而湘西边陲的矿物泥浆“御泥坊”也通过淘宝受到无数女性追捧。

根据阿里巴巴集团研究中心联合社科院发布的《2011年网商发展指数报告》,湖南网商发展指数在全国排名第八,在内陆城市中排名第一,仅次于北上广和江苏山东等地。在小微企业当道的今天,阿里巴巴和淘宝愿意通过网络手段和平台,帮助湖南的企业更好地走出去。



陶然

China
unicom中国联通
创新·改变世界

iPhone 4S

极致体验“零”元购 0元

iPhone+联通3G 186=21M极速上网

办理联通 iPhone 4S 业务,请到中国联通营业厅、网上营业厅及指定授权店

0元购机
选择286元
及以上套餐

1699元购机
选择186元套餐

3699元购机
选择66元套餐

刷招商银行、建设银行、中国银行、长沙银行、广发银行信用卡,尊享:

0利息 0手续费 月供245元

分期付款拿iPhone4S