

网商十年

——新商业文明序曲

让我们一起见证
大时代里的大事件——网商

陈亮◎著

■ 阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官

马云作序



机械工业出版社
China Machine Press

网商十年

——新商业文明序曲

让我们一起见证
大时代里的大事件——网商

陈亮◎著

■ 阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官

马云

作序



机械工业出版社
China Machine Press

从2004年,马云第一次提出网商概念到今天,网商已经成为一个无数人赖以生存、为之奋斗的职业。10年前,中国的网商群体才刚刚起步,时至今日,他们已经成为全球最具影响力、最具未来指向,同时也是规模最大的一个商人群体。如果把未来的商业世界看作是一个新大陆,那么向新大陆移民的进程已经开始;观察那些最先登陆的探索者可以发现,网商正是活跃其中的重要群体。

本书不但是对一个新生商业群体的描述,同时,也会让你看到这个商业群体的魅力和无限可能,如果你还不是很深入地了解这个新生的商业群体,如果你还在苦苦寻找创业的捷径,如果你还在为是否要加入这个群体而犹豫,如果你没有忽视当下的底层革命,那么,就请阅读本书,一起见证大时代里的大事件——新商业文明的浮现!

图书在版编目(CIP)数据

网商十年:新商业文明序曲/陈亮著. —北京:机械工业出版社, 2010. 6

ISBN 978-7-111-31124-9

I. ①网… II. ①陈… III. ①电子商务—概况—中国 IV. ①F724. 6

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第119045号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:任淑杰 责任编辑:赵树尧

责任印制:杨 曦

北京双青印刷厂印刷

2010年7月第1版·第1次印刷

170mm×242mm·13.5印张·1插页·191千字

标准书号:ISBN 978-7-111-31124-9

定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者服务部:(010) 68323821

封面无防伪标均为盗版

。序 言。

网商，平凡与不平凡

阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官 马云

从2004年至今，我连续参加了六届网商大会，每次在台下面听的时候，我都感到特别感动，我感动的是所有获奖的网商都是平凡的人。网商是互联网给予每个人的机会，无论贫富、贵贱，只要努力学习就可以成功。

他们很平凡，但是通过努力我们又看到了他们的不平凡。我坚信互联网将改变世界、改变中国，而电子商务将改变互联网。

1995年从大学里面出来创业的时候，我有一个梦想，也是自己多年来一直为之奋斗的理想。20世纪80年代经商成功的人，大部分是因为胆略惊人；八九十年代后期很多经商的人，我觉得很多人是抓住了机会；如果21世纪，中国的企业仍旧如此，中国企业将没有机会、没有希望。我希望有一个群体，能够依靠智慧、努力、勤奋来创造财富。他们更加开放，更加透明，更积极参与分享，更勇于承担责任，他们不是从社会中寻找机会，而是为这个社会解决问题。

这个群体就是网商。10年前，中国的网商群体才刚刚起步，时至今日，他们已经成为了全球最具影响力、最具未来指向，同时也是规模最大的一个商人群体。如果说，2004年我们刚提出网商概念的时候，很多人都对这个新概念心存疑虑，那么，如今这个概念已经深入人心，成为一个无数人赖以生存、为之奋斗的职业。

我们看到，借助电子商务带来的大规模、低成本创新，小企业和创业者从社会经济的边缘走到了网络化和全球化的大舞台上，一种集群化、网络化、协作化的发展模式也逐渐显现。这是中国网商对世界经济发展模式



作出的贡献，更孕育着信息时代商业模式的基因。

正因为如此，网商将是承载和推动电子商务发展向前的主体，他们将是未来商业社会的新物种。中国历史上曾经有过粤商、浙商、晋商，我相信，21 世纪只有一种商人，就是网商。

在这次全球金融危机中，网商也集体接受了一次洗礼。这次金融危机集中地暴露了工业文明和全球经济秩序的既有缺陷，它推动了网商群体对未来发展的深层思考，也加速了电子商务等互联网应用的普及，这将是网商发展历程中的一个重大事件。网商们自发摸索出的过冬途径，将是后来者的宝贵财富。

每一次金融危机都意味着新的经济秩序的诞生，世界经济由此更加开放、更加多元化。当前的危机正是诞生新商业文明的良机。危机之后，以开放、透明、分享、责任为特征的新商业文明将会诞生。未来的商业原则将会回归到客户第一、员工第二、股东第三。以消费者为导向的商业体系将成为未来，中小企业将成为商业社会的主体，网商、网货和网规将成为网络商业生态系统的三大支柱。

如果把未来的商业世界看作是一个新大陆，那么向着新大陆移民的进程已经开始；如果观察那些最先登陆的探索者，那么网商正是活跃其中的重要群体；如果我们没有忽视当下的底层变革，那么，就请与我们一起见证大时代里的大事件——新商业文明的浮现！

目 录

CONTENTS

序言 网商，平凡与不平凡 阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官 马云

网商 网络改变了我们的销售模式

新生的庞大群体——网商	3
◇ 什么是网商	9
◇ 叹为观止的网商世界	13

萌动 (1999 ~ 2003)

春雷	21
◇ 1999：互联网的江湖	21
◇ 湖畔花园的奇迹	24
高歌猛进的年代	27
◇ 中国人离信息高速公路还有多远？向北 1500 米	27
◇ E 国一小时：大胆的 B2C 试验田	28
◇ B2C 先驱的反思	29
退潮	33
◇ 蝴蝶效应	33
◇ 阿里巴巴：跪着过冬	36

◇ “非典”带来的机遇	38
◇ 它的名字叫淘宝网	40
◇ 又一个杰作	42

绽放（2004 ~ 2007）

网商：我们来了（2004）	47
◇ 从网民到网友，再到网商	48
◇ 网商浮现	50
◇ 第一次盛会	52
◇ 背后的推手	54
◇ 第一批富起来的人	56
网商赢天下（2005 ~ 2006）	61
◇ 术业有专攻	62
◇ 扎堆生存	63
◇ 人多力量大	65
网商崛起（2007）	69
◇ 登堂入室	70
◇ 什么成就了他们	73
◇ 网商进化论	82
◇ 成功网商的 DNA	87
◇ 李一峰：小熊快跑	98

洗礼（2008 ~ 2009）

严冬的考验	107
◇ 华尔街风暴	107
◇ 谁是重灾区	109

抱团行天下	111
◇ 突围的路径	112
◇ 榜样的力量	119
芝麻开门	129
◇ 援冬行动	130
◇ 破解贷款难题	135
◇ 淘宝式就业	142
◇ 阿宝会	149

未来 开启新商业文明

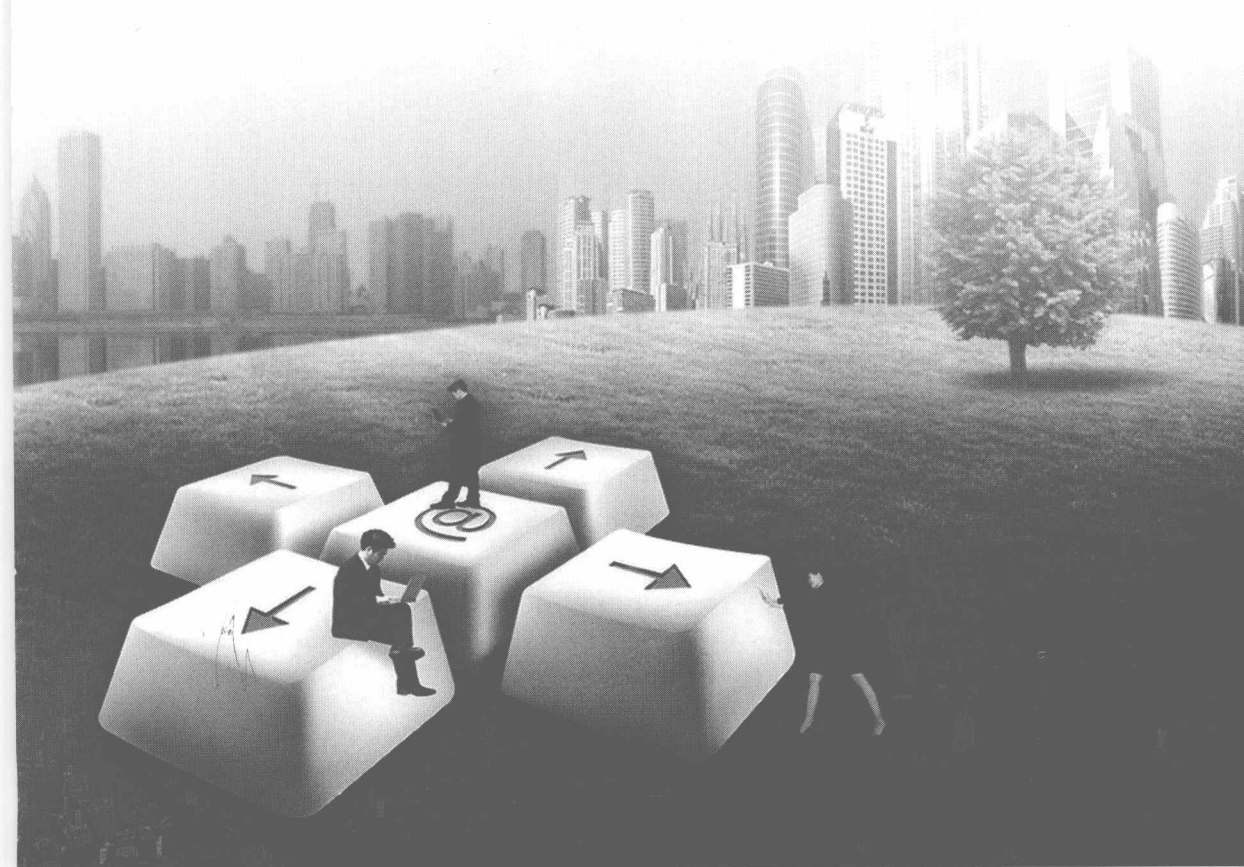
生态化的未来	161
◇ 电子商务平台	161
◇ 网商生态	163
走向社会化	171
◇ 电子商务覆盖了越来越广泛的社会人群	171
◇ 网商之间的相互关系走向社会化	171
网商发展与大国崛起	173
◇ 网商的机遇	174
◇ 网商支持大国崛起	175
“网商、网货、网规”的商业新世界	179
◇ 网商：商业新世界的主体	179
◇ 网货：商业新世界的交易物	181
◇ 网规：商业新世界的规则	183
新商业文明	185
◇ 何为新商业文明	185
◇ 新商业文明的未来想象	187
◇ 把握新商业文明的机遇	192



附录	195
◇ 2004 ~ 2009 年历年十大网商	195
◇ 中国网商发展大事记	198
◇ 2004 ~ 2009 年历年网商发展研究报告概览	199
参考文献	204

网 商

网络改变了我们的销售模式



国 网

中国书龄网 变文小说

新生的庞大群体——网商

2009年3月4日，天气阴冷，位于杭州下沙区的一所高校的体育馆内，却热气沸腾。中央的舞台灯光闪烁，四周的看台坐了数千名热情洋溢的观众，随着音乐的节拍不断起舞。

这不是一台明星演唱会，但活动主角在当今中国的风光程度，并不亚于任何一个娱乐巨星。这是中国最受欢迎的购物网站——淘宝网的年会现场，员工们正在以这种独特的方式庆祝公司新取得的不凡成就。在刚刚过去的2009年，淘宝网实现交易额2083亿元，占到社会零售总额的1.6%！

后来者居上的道理在淘宝网上得到了充分体现。在互联网的先行者——美国面前，中国这个泱泱大国正显示出火山爆发式的能量。2010年1月，中国互联网络信息中心（CNNIC）在京发布了《第25次中国互联网络发展状况统计报告》，报告数据显示，截至2009年12月，我国网民规模已达3.84亿人，较2008年年底增长8600万人，互联网普及率也进一步提升，达到28.9%。

而根据美国人口普查局2009年年底发布的一份报告，截至2009年7月1日，美国人口数量为3.07亿人。

从网民数量来看，中国已经成为世界网民最多的国家。中国网民的总数，甚至超越了美国的全国人口。

在网民数量快速提升的背后，商务交易类的应用在中国“异军突起”。据CNNIC调查，2009年中国网络购物市场交易规模达到2500亿元，2010年网络购物市场将迎来更大规模的发展。

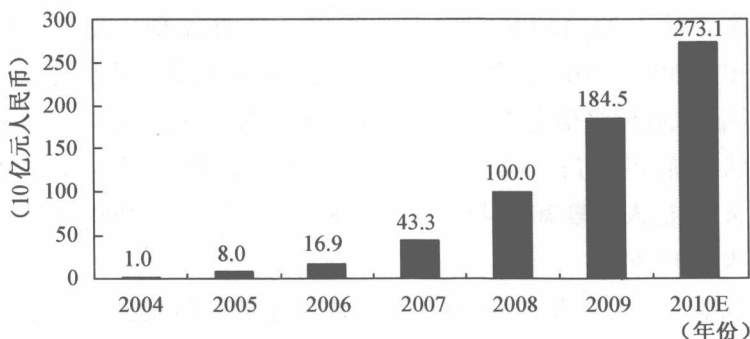
成立于2003年的淘宝网，正是这股汹涌而来的网络购物潮中的明星人物。2008年，在这个自然灾害和全球金融危机唱主角的年代，淘宝网全年实现了999.6亿元的交易额，当时这个数字震惊了整个业界。这相当于

2008年每一个中国人在淘宝上平均消费了80元,相当于青海省2008年全省消费品零售总额的4倍,海南省2008年全省消费品零售总额的2倍,新疆维吾尔自治区2008年全区消费品零售总额,重庆市2008年消费品零售总额的1/2。根据淘宝网方面的数据,淘宝网已经超越百联成为国内最大的综合卖场。

淘宝网仍然在继续狂奔,2009年交易额再度翻番就清晰地表明了这一点。而淘宝网的总掌舵人、阿里巴巴集团董事局主席兼首席执行官马云声称,在2010年淘宝网的交易额还要翻一番,达到4000亿元人民币。

美国知名投资银行Piper Jaffrey在2009年3月发布的一份研究报告中指出,同为C2C或B2C在线交易平台,淘宝网在2009年的在线交易总额超过了人民币2000亿元(约290亿美元),比上一年增长了101%。而eBay在2009年的交易总额(包括汽车交易)为570亿美元,下降了4%,不包括汽车的交易总额为480亿美元,与2008年持平。

2004~2010年淘宝网交易额如图1所示。



注: E代表预计值,后同。

图1 2004~2010年淘宝网交易额

淘宝网的快速生长,让人不由想起了当代商业史上的传奇大鳄——沃尔玛。沃尔玛1962年在美国阿肯色州成立,经过四十多年的发展,它已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业,其营业额早在2000年就已经占到美国社会零售总额的5%。如今,淘宝网正在力争向这位大师级人物看齐,在社会零售业中扮演更加重要的角色。正如前文提到的,对比2009年国家统计局公布的社会消费品零售总额数据可以发现,淘宝网的交易占比为1.6%,而且这一比重依然在继续上升中。摩根士丹

利的中国香港分析师 Richard Ji 表示：“淘宝网已占据中国网购市场统治地位，它是互联网上的沃尔玛。”

魔瓶已经开启。放眼中国，数百万人都开设了淘宝网店铺，他们中有新毕业的大学生、下岗职工，也有企业老板、乡村农民，出售的商品更是无所不包，从衣服、手机到玩具，任何一种可以从便利店或大型超市买到的商品都可以在淘宝网上买到。花旗银行中国香港分行的互联网分析师杰森·布鲁什基（Jason Brushes）说，“淘宝网是中国互联网的下一个最大的市场，它是亚马逊和 eBay 的结合。”

淘宝网不过是星空中一颗耀眼的明星，阿里巴巴、环球资源、卓越亚马逊、京东商城、当当网等一连串名字，如今在中国网民之中已经变得耳熟能详。网上买东西已经不是什么新鲜事儿，他们更感兴趣的是，如何利用互联网的商务交易功能为自己积攒财富，让自己也参与到这场盛大的游戏中来。

在电子商务企业的集体发力之下，一直以来人们司空见惯的商业版图，正在悄然改写。一个新生的庞大群体——网商，乃至一个全新的、奇妙的商业新景观，开始在中国这片神奇的土地上生长、蔓延。

镜头一

这是苏北一个既无资源、又无特色工业的小镇，由于电子商务的神奇魔力，这里的村民生活发生了微妙的变化。

走进江苏徐州沙集镇东风村，满目是青青的禾苗，水塘边摇曳着繁茂的狗尾巴草，一派苏北农村的宁静景象。但是每天下午2点，这种宁静便被打破：十几家快递公司的货车开始穿梭于各条田间小路，进行繁忙的装货运货作业。

东风村有478户都在淘宝网上开了店，上千名农民在淘宝网上卖起了木制家具，如今无论是网店集中度还是成交额都位列淘宝网家具家居同类首位。随意敲开一家土瓦房的大门，跃入眼帘的可能就是只有小学文化的妇女抱着孩子在与买家网聊。一家在路边的小汽修店里，31岁的陈奎在此经营着5家网店。他每天从网上接单，收到买家汇来的钱后便让加工厂发货，年纯收入就能达到两三万元，还能同时照看自己的汽修生意。在沙集



镇，陈奎的收入只是下限水平，在这个每年快递费就高达 600 万元的小镇里，靠着网店月收入上万的大有人在。

沙集镇上街道两边的店铺，无论是卖手机的、卖衣服的还是理发店、农机店，80% 都在兼营网店，卖的全是当地生产的木制家具。但在两年前，这里没有快递公司，没有木材加工厂，甚至根本不出产木料，主要产业是废塑料回收加工，年轻人大多外出打工。

孙寒、夏凯和陈雷是开启沙集镇网上淘金之旅的先行者。手上钱不多，又一心想做点儿事业的三个年轻人，在 2006 年同时注册了网店，批发一些家居饰品来卖，但是经营情况一般。2007 年 5 月，他们对网上买来的一件木制家具产生了浓厚的兴趣，四处找木工帮忙制作。这件产品在推出后大受欢迎，三人决定转向经营这种低价但是时髦实用的木制家具。随着生意转旺，他们借钱建起了自己的加工厂，半年就还清了所有债务。

三个人在网上开店赚到钱的消息很快便传开了，亲友们纷纷上门求教。抱着只有把量做大，才能够形成气候的想法，他们倾囊相授，结果一传十、十传百，陆续有上千户人家加入。

网店多了，加工厂也如雨后春笋般涌出。目前，沙集镇有 1200 多家网店、33 家家具加工厂。也就是说，绝大部分网店并没有自己的加工厂，只是“经纪人”做销售，拿货就从别家拿。

而在堰下村，村民们想出的办法就更加有趣。一根根电线杆散落在茵茵绿树中间，每根电线杆上都挂着七八个大喇叭，朝向四面八方。原来，要是哪家缺了货，只要开通自家的大喇叭，在全村广播一下就行了。一到旺季的时候，喇叭声此起彼伏。

周边产业也得到了快速拉动。快递公司抢着在镇上设点，镇上破天荒出现了 5 家卖计算机的商店，周边的纸箱厂、胶带厂、五金配件厂等都跟着挣得盆满钵满，一个带动了上下游多个产业的新产业链在沙集镇悄然诞生。沙集镇从一个没有资源、原有产业只是“收破烂”的地方，正朝着一个家居基地的方向发展。

镜头二

2009 年 1 月 31 日早上，天刚蒙蒙亮，家住在山西吕梁临县一个小山

村的王小帮就起床了，打开计算机，将自己刚刚写好的一篇帖子发到了淘宝网论坛的“创业先锋”栏目。帖子的题目叫做“电脑 相机 铁驴子 山货——一根网线串起来，我就是网商”。

在这篇4000余字的帖子里，王小帮用他质朴的语言，记述了自己进城打工、返乡创业并一步步成为网络卖家的历程。

王小帮本名王志强，2009年33岁，是个地地道道的黄土高原上的农村人，1999年年底从传统的相亲到成家，前后不到两个月。2000年，他带着新媳妇，怀揣着3000元钱，满怀和所有打工者一样的创业梦想，投入到了进京打工族的队伍中。

在京漂泊6年，王小帮夫妇可谓品尝尽了生活的甘苦。这段帖子中的原话让很多人看了为之动容——“期间做过农贸市场起早摸黑卖菜的小贩，当过土建钢筋混凝土小工，系过保险悬高空作业，中关村给白领送过盒饭，拎着矿泉水叫卖，和城管打过游击战。跑过业务推销，凭着农村人与生俱有的憨劲，死磨硬缠的倔劲，拿下过数家连锁大店的合作业绩，辉煌地领过北京地区行业业务代表的第一。开过首都文明的出租，遭遇过车匪执刀横脖子的抢劫。吃过老板拖欠工资、一夜起来不知去向的大亏……”

这正是很多漂泊打工族的生活写照。尽管如此，两人依旧租房子、挪地方，过着游击式的生活。6年的打工辛酸，小两口吃遍了能吃的苦头，磨灭了刚到城市时那份纯真与发家致富的激情，曾经有一次身无分文时，小帮甚至偷偷捡洗菜池边的残叶，跑回家让媳妇熬稀饭汤喝。“想起来那时，我们喝的岂止是稀饭，更多咽下的是泪水。”

生活的艰难，加上思想的情绪，王小帮做了一个看似软弱的决定，2006年春节，他和媳妇卷铺盖，回到了老家父母的身边。回乡后开始的两年，王小帮贷款买了辆二手货车，给县里煤矿拉煤赚运费。2008年奥运会，全国加大了打击超重超载的力度，加上王小帮的车属于私改车型，当年7月，他的拉煤车被迫停运了。

生计压力重新摆在了面前。绞尽脑汁之后，王小帮想到了自己从北京带回来的计算机，他很早就想尝试都市人所说的网络购物，因此曾经在2007年注册过一家淘宝网店铺。拉煤的生意结束之后，他在家潜心钻研起



了淘宝网，在社区浏览了大量的网商故事，看到很多动人激人奋进的事例，让他对电子商务有了更深层次的认识。王小帮也来试试，没准还真是一条发家致富的路子。

接下来的问题是：网上卖什么？老家除了山梁就是沟壑，小县城连个批发市场也没有。一个网友提醒他，要“坐山吃山”，这句话提醒了他。临县盛产红枣和核桃，有“天下红枣第一县”的美誉，五谷杂粮、红枣、核桃……这些地方特产就成了王小帮网店的经营方向，“绿色无公害”则是产品的最大卖点。他给网店起了个名字，叫“山里旺农家店”。

同很多成功的淘宝卖家相似，王小帮在商品描述上下了很大工夫。不光要把每种商品的特点、规格、大小等说清楚，还要给每种商品赋予感情。王小帮还把自己、家人、村子周边环境的照片发到网上，来提高网友的信任度。

这些照片发生了一段意想不到的插曲。王小帮外表憨厚、质朴，拍照的时候总是同一副表情和姿态，于是有好事的网友将他的照片PS成各种形象，在网上广泛发布，王小帮一下子成了“网络红人”，他的淘宝网也因此名声大噪。很多慕名而来的网友在浏览了他的淘宝店铺以后，都深深为这位忠厚善良的农民兄弟所打动，于是成为他的忠实顾客。

一些苦恼也接踵而来。山村里没有快递只能平邮商品，导致很多消费者放弃购买。包装简陋、农作物规格不统一……被网友误解与不理解。王小帮只有把苦水往肚子里咽，常常会好几天心里充满苦涩与痛苦，无精打采，对淘宝网失去信心。不过，交易的结果最后是事实的澄清，这也让“山里旺农家店”的口碑得到了进一步传播。

很多网友在看完帖子后，都写下了“支持你”、“感动”、“加油”之类的留言。帖子的浏览热度经久不衰，截至2009年11月8日，该帖子的回复量达到了2682篇之多，一共170多页。而王小帮的网店，也已经从年初的一颗钻，上升到了“一皇冠”的级别，飙升速度让人惊叹。

王小帮不仅实现了个人致富，而且还对当地经济的发展起到了一定的拉动作用。以王小帮所在的村子为例，截至2009年7月，在他的网店正式营业刚刚一年的时间里，就帮助村子卖出了共计5万余斤的农作物。在临县，他也成了当地首屈一指的快递大户，甚至在一段时间里，他每天发的