



妙语二三>>>

创业者是孤独的长跑者。十多年创业途中,有一万个放弃的理由,却只有一个理由支持我不言放弃,那就是“不到黄河心不死”。

帮助中国企业以外贸电商的方式寻找出口突破,是我乐此不疲终身奋斗的道路。

中国梦·百姓梦·创业梦

本报记者 薛慧卿

100多万家国内供应商在线提供2500万种商品,遍布全球224个国家和地区的400万买家前来“探营”,每小时有10万买家实时在线采购,每6秒产生一张订单……自2004年创立以来,敦煌网已逐渐成为全天候国际网上批发交易平台。

“中国跨境电商是最有看点却受忽略的市场,只是我们自己没有意识到。”敦煌网创始人、CEO王树彤日前在沪表示,外贸电商可以在

从清华教师、跨国企业第一代白领到辞职创立敦煌网,王树彤一直有个梦——

筑一条网上“丝绸之路”

整个外贸盘子里起到更大的作用。为此,敦煌网今年全程开放外贸平台,以免费的方式助中小外贸企业转型发展。

骨子里的创业DNA

曾是清华大学的教师,也曾微软、思科等跨国企业成为第一代白领,但是“循规蹈矩”的生活并非王树彤的选择。在跨国企业工作10年之后,王树彤直言自己“水土不服”,不想按部就班做事。于是,2000年她毅然辞职,参与创始了卓越网并担任CEO;2004年则继续创业,白手起家开创了敦煌网。

“或许我骨子里就有创业的DNA,”精力充沛的王树彤坦言,自己可以说是第一代互联网创业的老兵。马云最初是从外贸电商的阿里巴巴起家的,因为同处这一行业,她和马云常常被媒体同时提及。如今阿里巴巴已经成为一流互联网巨头,而经过9年创业的敦煌网依然在外贸电子商务上前行。

“2008年国际金融危机之后,传统的外贸方式遭遇巨大挑战,”王树彤表示。中国企业走向海外市场,类似联想、海尔等大企业的方式难以复制,99%的中小企业需要“抱团出海”,由此,给了外贸电商大有可为的舞台。从佣金制到现在的免费入驻模式,敦煌网一直试图走出自己的新

路,在海外电商市场中另辟蹊径。

“为成功而付费”

目前,以黄页式信息平台为主的传统外贸电子服务,通常向中国供应商收取金额不等的会员费。但对于从未做过外贸电子商务的传统制造业企业和外贸企业来说,这种前端收费的模式的交易和服务效果往往不可预期。

针对中小外贸企业,敦煌网全程外贸开放平台则采用免收会员费模式,并由商户自主选择模块化服务,按效果付费。“借助这一平台,中国供应商可以免费建立网上店铺,向全球客户推广品牌、产品,以极低的成本就可以得到全球客户的访问。”王树彤表示,敦煌网在这个时间推行免费开放平台和模块化深度服务,与市场环境息息相关。当前外贸电商市场增长迅速,传统制造企业、传统外贸企业非常迫切地想转型电子商务,免费的开放平台可以让他们低成本进入。“为成功付费”的模式,已经让敦煌网自2011年以来实现盈利。

瞄准跨境市场

“电子商务时代,中国有机会成为全球贸易中心,”谈起外贸电商的未来,王树彤充满信心,这也是她的梦想基石。2011年她当选APEC工商咨询理事会代表,清楚地看到中

国外贸电子交易的领先性。“我们有基础,有实践,也有优势,”王树彤说,中国拥有整合全球信息流、资金流、物流的电商平台。而且,在全球支付、物流以及供应链等关键领域,中国已经超过许多西方发达国家。

而亚洲地区许多经济体,自身缺乏电商的基础设施建设。今年年初,敦煌网与越南最大民营企业签订协议,帮助越南制造的产品通过跨境电子商务平台向全球销售。此外,秘鲁、菲律宾等也表示,希望通过中国跨境电子商务的平台借船出海,开拓海外市场。

“如今世界已经成了一个大市场,跨境电商市场近年来正在成为全球电商领域一个新的爆点。”王树彤认为,尽管目前外贸电商总体规模还很小,但近年来一直有大玩家在进入,比如支付这块的Visa和MasterCard正在转型成为电商支付解决商,无利不起早,大公司在跨境电商领域布局,作为中小外贸商家,更要为自己的未来布局卡位。而经过9年的创业,敦煌网如今已经形成了整合交易、支付、物流、服务甚至融资的外贸网络,商品从中国批发销往国外任何地区可在1周之内完成,诸如物流、支付、退货、纠纷等问题也有了系统的解决方案。

王树彤梦想中的网上“丝绸之路”正越走越宽。

城 微观察

传统外贸订单大,一个订单可能达到百万美元甚至更多;而现在外贸形势变化了,订单小、频率快,百万订单变成了100个一万美元的订单,甚至是1000个1000美元的订单。因此,外贸电商有了更大的舞台。

传统外贸与在线外贸的差别在于,传统外贸是被动制造,供应链长,利润低,以做OEM代工为主,无法直面客户。这是传统外贸的销售模式:从制造商到贸易公司、出口商、进口商、一级批发、二级零售再到消费者,是一个非常长的链条。而电子商务缩短了这根“链条”,企业可以直接与客户见面,缩短了中间环节,企业可以打造自有品牌,利润因此更高。以售价400美元的电子产品为例,传统外贸中,国内渠道拿走12%,国外渠道商拿走50%,国外零售商拿走25%,留给企业的净利润只有5%。而通过外贸电商,生产企业只需要支付12%的制造成本,20%的网络营销费用,10%的物流费用,4%的在线支付佣金,最高可获取50%左右的利润。薛慧卿

外贸电商创造更多利润

城 网眼聚焦

用手机当遥控器,在电视机屏幕上缴水电煤、逛淘宝以及用支付宝付账,还可点播其他互联网视频节目……这样的电视购物,是不是蛮方便?本周,阿里巴巴联手华数传媒推出阿里盒子,这是国内首个能让电视机也轻松网购支付的智能电视机顶盒,只要有WiFi就行。

网购盒子打破电视传统

苹果盒子、小米盒子、乐视盒子……在电视盒子当道的年代,一大波盒子正在逼近。不过,此前的各种盒子主打视频影音内容,看网上电视、点网络电影、打网络游戏等等不用说,但和智能家居生活还有段距离。举一个最简单的例子,就是想在电视机上交水电煤气费,不少盒子用户却发现还是没法实现网络支付。

而做网购起家的阿里,刚做电视端就看中了网购族的钱包,这对以往在电视机前只能看视频或者最多看看电视购物的“沙发土豆”们而言,无疑又多了一种网购新方式。因为用户可通过阿里盒子直接在电视机上登录自己的淘宝或支付宝账号,轻松实现网上淘宝并付款

盒子让电视也玩网购

购买,窝在沙发上就能缴付水电煤、上聚划算团购,还能听着虾米音乐或玩游戏。

生活客厅变成智能平台

以电视机为核心的客厅,正在网络时代下变形,智能生活平台将率先从客厅起步。在中国,网购用十年时间占领了电脑屏幕,用近三年时间进入了手机屏幕,如果还有空白地带的话,那可能就是电视屏幕。

据悉,阿里盒子解决了两个问题:一是解决了电视屏幕上的网络支付难;二是打通了电视与手机之间的多屏互动,让用户的智能手机立刻变身遥控器,同时手机里的图片、视频都能在电视上“大块头”播放,甚至还能电视视频通话。再联想到阿里巴巴最近的投资名单,新浪微博、高德地图、穷游网等等也系数在列,各种貌似风马牛不相及的产品都在成为阿里生态圈的一分子,未来也会上阿里的电视系统。

实际上,阿里也不是“一个人在战斗”。在阿里的“智能电视生态联盟”里,合作伙伴除了华数还有思科、海尔、创维、长虹等大佬。上海交家电商业行业协会秘书长韩建

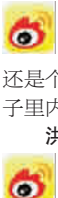
华认为,“以前客厅更多是一家人的娱乐和文化中心,而作为客厅中心的电视,其最大的功能是‘看’而不是‘用’。但在未来的‘家庭互联网’中,智能电视能被‘用’起来,让客厅从传统的文化娱乐中心变成梦想的‘智能生活中心’。”本报记者 胡晓晶

城 金融羊闯申城 15

(前情提要)对于金融羊来说,从茜茜踏进他家门后到现在的4个小时,或许是这辈子最跌宕起伏的4个小时了,无缘无故地当了回父亲被人威胁,又变身私人侦探联手渡渡鸟探查同事隐私。他一边打着微信,一边想象茜茜听到这两个消息后的表情,心里特别爽:“哼哼,别怪我心狠手辣,是你自己又整容又假怀孕,逆袭从现在才正式开始。”

第二天中午,金融羊自己请自己吃了顿“上档次的”。饭间金融羊发了条微信给茜茜:“我是不会为你去和渡渡鸟谈条件的。”隔了两秒钟,茜茜就回了:“那明天公司所有人都会收到一封Email,讲的就是你对我如何始乱终弃的!”金融羊鄙夷地撇撇嘴,找出费娜发给自己的地址,再转发给茜茜:“雁荡路327弄43号501室。”“你怎么知道我家地址?你这个跟踪变态狂!”茜茜回得有点歇斯底里。“是你和你千爹的同居地址吧!”金融羊在心里“呸”了一声,又打了条内容更加“杀根”的:“变态狂正好在时光整形医院有个熟人,能拿到所有患者

城 有块黑板



李乐_ea3w 早前听说阿里准备玩“盒子”了,不过购物体验还是个未知数,有多少人会因为这个盒子里内置了购物功能去买呢?

洪观天下 我不理解的是,现在支付手段这么多样,手机这么方便,为什么一定要实现通过电视来支付

一张化验单(下)

◆ 艾菲

的整容病例。”过了5分钟,手机又响了:“卑鄙!无耻!不是男人!”

“谢谢。彼此彼此。”

打完这句,金融羊长舒一口气,心情无比舒爽。隔着饭店玻璃,正好可以抬头仰望陆家嘴参差的高楼,高楼间溢出金色的阳光。他发现今天的上海有着难得的湛蓝天空,飘着朵朵白云——40℃的火烧天就是好啊,连天都被烧得这么清清爽爽,金融羊忍不住微笑起来。等了好久,手机依然沉默。一想到茜茜咬牙切齿的样子,金融羊得意地咕咚了句:“这下该消停了把。哼!老虎不发威,你当我Hello Kitty啊!!”

冷不丁,突然肩头被人拍了一下!回头一看,原来是刘金莲,后者的脸上堆满了偶遇的惊讶和可以蹭饭的惊喜。“你小子来这儿干嘛?跑单还是泡妞儿?”金融羊心情大好,忙拉他坐自己对面。“当然是为了工作,来跑几个客户。”刘金莲说完,毫不客气地坐上沙发,眯着眼睛看向他,直愣愣的目光让金融羊浑身起了一层鸡皮疙瘩:“你干嘛,没见过帅哥啊?”“见过,只是没见过这么帅的。”嗯?金融羊立刻警惕起

来:“借钱还是借房间?我们说好不能带女人回来过夜……”“想找你合作干一票。”刘金莲打断了他的话,表情突然严肃起来,压低了声音说:“如果成了,光提成就够咱们挥霍一年。”看他不像开玩笑的样子,金融羊不自觉地坐直了身子:“什么项目那么神秘,说来听听?”“我丑话说在前面,这单子风险太大,如果没干成,丢工作事小,可能你这辈子都没法混金融圈了。要不要干,你自己看着办,这顿饭就算我的线人费。”说完,刘金莲就势夹起面前的一块红烧肉,大快朵颐起来。

“你小子,不想活了啊!”金融羊又好气又好笑,正想赏他个毛栗子,手机却不失时机地响了起来。他拿起一看,连着三条微信,一条是茜茜的:“这次算你狠,咱们走着瞧。”另外两条,则来自渡渡鸟:“茜茜离职手续已办。晚上老地方吃饭。”

本小说纯属虚构,如有雷同,纯属偶然。
欢迎来稿参与小说接龙,千字左右,请注明“金融羊”,投稿邮箱至:
xmjib@wxjt.com.cn



呢?这能算是一项优势吗?
素素色 关键是这个盒子放在客厅的电视上,这对老妈来说可比电脑亲切多了——看完几集韩剧,再直接用电视机给自己淘宝两件韩国style,就省得老是麻烦闺女帮她网购了,哈哈!

