

为清“毒瘤”两年投入10亿元 阿里打假 断臂新生

有人说态度比成果更重要,但在阿里巴巴打击假货、盗版这件事上,态度与成果显得同样重要。前不久的“双11”,京东和苏宁还在用广告讥讽淘宝假货泛滥,时隔一个多月后,阿里巴巴便联合国家质检总局、海关总署、新闻出版广电总局等政府相关部门举行打假工作会议,欲为自己正身。不过,在告别海量“大牌原单”之后,淘宝网如何用原创品牌和“小而美”店铺撬动数亿消费者,或许是阿里巴巴最该思考的问题。



多年打假 资金人力投入加大

报告会数据显示,2010年、2013年、2014年网购在社会商品零售总额中的占比分别为3.2%、7.8%、10.6%,呈现逐年递增趋势,网上假冒伪劣案件处理数量占网上网下所有假冒伪劣案件处理数量分别为0.62%、0.48%、0.67%,三年基本持平。中国电子商务协会政策法律委员会网规研究中心负责人阿拉木斯表示,从数据上看,网购中的假货并没有想象中那么多。

马云曾说,阿里巴巴在打假方面资金投入“不设上限”。在此次打假工作汇报会中,阿里巴巴首席风险官邵晓峰公布,从2013年1月1日至2014年11月30日,阿里集团在消费者保障及打假方面的投入已经超过10亿元人民币。据了解,此前阿里巴巴方面曾表示,公司每年用于打击假货的支出逾1610万美元(约1亿元人民币)。照此投入资金计算,阿里巴巴在近两年的打假资金投入上翻了4倍。在人力投入上,阿里巴巴方面表示,在2000人的打假团队基础上,明年还将追加200人进入打假团队。浙江省公安系统人士感慨,“阿里巴巴安全部的人力配备,不亚于一个省级公安的侦查大队。”

上市之后 大力打假为哪般

在打假资金、人力投入快速增长的背后,是阿里巴巴对于假冒伪劣产品的焦虑。据阿里集团CEO陆兆禧透露,马云曾在集团高层会议上表示,在完成IPO以后,阿里巴巴下一步是要实现全球化,并主导国际电子商务的规则,而摆在面前的最大障碍就是知识产权侵权和假冒伪劣商品。邵晓峰在接受北京商报记者时表示,打假是商业体系最核心的模块,不论是做国内生意还是布局全球化都要打假。在全球化发展过程中,打假对于树立中国形象也有正向帮助,但这不是主要目的。

中国互联网协会信用评价中心法律顾问赵占领指出,阿里巴巴布局海外业务,面临的是国外更加严格的知识产权保护环境。在欧美等法律较为完善的国家,因假货与盗版问题出现交易纠纷时,不仅直接销售方要担责,平台方也要承担责任。赵占领向北京商报记者表示,阿里巴巴想发展成为国际化大企业,假货与盗版问题不解决,不仅会承受来自权利人、知识产权人的巨大压力,而且有面临国外集体诉讼的风险。

清除假货 淘宝是否自断一臂

虽然阿里方面屡次重锤打击假货,誓与假货不死不休,但是在部分消费者眼中,原单、外贸产品其实是旗下淘宝的一个重要卖点。经常在淘宝网上购物的李先生在接受北京商报记者时表示,在淘宝上就是为了买原单,只要懂行情,可以用很少的钱买到专柜产品。中国人民大学法学院副院长杨东认为,消费心理亦是助长假货的源头之一。许多消费者在网购时,明知道是假货也愿意去购买,这增加了生产者制造假货的动力。

上市后阿里巴巴加力清退假货,原来占有很大份额的外贸原单市场空缺如何弥补?对于这一问题,邵晓峰提出,未来淘宝将扶持商户创立自有品牌。他表示现在淘宝平台上已经有很多淘品牌,销售非常好,还有一些商户可能不懂相关技术、没有经验,淘宝会组织进行培训。对于淘宝平台上的外贸原单市场,商户可以标注曾是国外品牌代加工厂,但不允许商户欺骗消费者,将商品标注为国外品牌商品。

北京商报记者 李铎
实习记者 陈克远

·巨头动向·

58同城 牵手陌陌加速移动端布局

近日,国内知名生活服务类平台58同城宣布与国内领先的移动社交应用陌陌达成战略合作,独家提供本地生活服务信息。据了解,双方合作将基于58同城为陌陌用户独家提供涵盖招聘、房产等全方位的本地生活服务信息,陌陌为58同城提供“同城服务”板块作为入口。目前,该入口已正式在陌陌应用中上线。

对于此次合作,58同城CEO姚劲波表示,“基于‘陌陌’移动社交巨大的用户群和58同城领先的本地生活服务品牌、信息、商家数量等,双方后续将展开深入合作。在信息、市场、技术、商业模式等方面形成优势互补,结成战略联盟,共同打造移动互联网本地生活的O2O服务新平台。”

另外,58同城也将在擅长的生活服务领域为陌陌用户群体提供优质的生活服务信息,完善陌陌产品端的用户体验及服务体系,从而满足用户们在社交外的其他需求。未来,58同城自营品牌58到家也将与陌陌无缝对接,提供家政、搬家、美甲等上门服务。

1号店 打造理财增值“购物神器”

国内最大的网上超市1号店正式宣布推出首款互联网金融理财产品——1号钱包。“1号钱包”是由1号店与汇添富基金管理股份有限公司共同打造的具备理财增值功能的基金账户,“1号钱包”的最大特色是可以直接在1号店消费,使用账户里的资金购买1号店自营和商城的实物类商品订单(虚拟商品及礼品卡除外)。购物后的非整数结余等“零钱”、“散钱”均可随时存入,现金回报每日可查,且随时可以提现,非常适合看重资金流动性的用户。

1号店表示,自2008年上线以来,即在粮油、美护、母婴等领域精耕细作,并最终凭借“物美价廉,真正底价”的口碑形成数以千万计的“定期来1号店采购”的品牌拥趸。目前“1号钱包”已经与中国建设银行、招商银行、浦发银行等多家银行达成自由存取合作。未来,配合1号店特别打造的“T+0支持计划”,用户将可以直接用“1号钱包”购买1号店平台提供的其他金融产品。

京东 借“双节”推广自提柜

借助圣诞和元旦的“双节”契机,京东在12月23日-31日对自提柜业务进行推广。据介绍,在京东上购买任意商品下单到自提柜,即有机会获得新年惊喜礼物。活动期间,京东配送员在正常投递自提柜订单时,会随机将礼品同订单一起投放到自提柜中,摆放在显眼位置,还会附上自提柜新年贺卡。

北京商报记者了解到,京东于2012年开设了自提柜业务。截至目前,京东已经在北京、上海、广州等全国近40个城市部署了超过千台自提柜,开启了京东用户自助式提货的全新途径。因采用了智能GIS定位技术,用户只需在下单时选择“上门自提”配送方式,系统就会自动匹配出周边的自提柜,这时消费者可选择最方便的自提柜,全天24小时提货,支持货到付款(借记卡支付)。

北京商报综合报道



来大中尽享空调超值优惠

近日,我国迎来了下半年以来最强的一股冷空气,受其影响,北京地区的气温直线下降,市民见惯的寒冬已初露端倪。与寒冬形成鲜明对比的是异常火爆的国内空调市场。近日,国内空调行业巨头海尔、格力、美的纷纷拉开价格战大旗,通过以旧换新等举措抢占市场份额。作为北京地区较大的家电卖场,大中电器也成为了空调价格战在京的一个较大战场。

大中电器正在举行百店巨惠活动,各种品牌种类商品均有较大优惠,空调当然也不会例外。据悉,11月27日起至12月25日,大中电器在旗下100余家门店配合海

尔空调开展“感恩30年 海尔空调‘免单’换智能”大型回馈老用户活动。除此之外,另外两大空调巨头格力和美的也都祭出了自己的杀手锏。据了解,消费者凭2005年12月31日前购买格力空调的发票原价及身份证件前往大中电器各门店的格力专柜进行登记,即可在购买格力全新1赫兹变频空调时享受1000元的减免优惠。据了解,大中电器的零首付、零利率、零手续费活动也配合开展,届时,您持北京银行、建设银行、农业银行信用卡在大中门店办理6期、12期,工商银行(逸贷卡除外)12期,招商银行6期分期付款购家电,可享受零

首付、零利率、零手续费活动。此活动将持续到本月底,此外还有工行POS刷卡兑换积分活动等待着您的参与。

业内人士表示,相比于其他家电品类,空调行业受零部件成本较高等因素影响,价格变动一向比较平稳。本次格力、海尔、美的这三家空调巨头共同掀起的价格大战,在国内尚属首次。大中作为其在北京地区开展活动的一个比较大的家电卖场,不仅仅是由于大中电器在北京地区100多家门店的连锁销售模式覆盖了北京及周边地区,更为重要的是大中电器一贯的亲民风格。长期以来,大中电器一直本着

为百姓服务的目标,将自身与百姓间的距离最大程度地拉近,无论您在中心商业区还是在自家社区附近,总能看到大中电器的身影。大中电器一直在您身边,这不仅仅只是一句口号,更是大中工作的目标和方向。每逢节假日,大中电器总是能够想百姓所想,积极拿出资金,购置大量赠品,送给大中的顾客,时常还会举办抽奖活动,让顾客不仅可以拿到相应赠品,更有机会得到惊喜大奖。本次百店巨惠活动,大中电器拿出了相当多的人力、物力,充分准备,使之成为大中年度销售中的一个促销盛会。