



搜索比价购物

搜索

一淘新LOGO

一淘网

阿里巴巴集团宣布将投资一淘网10亿元，帮助购物网站面向消费者推广，帮助商家切实解决客户与营销方面的问题，最终打造一个针对消费者的最完善的购物决策平台，让消费者有更多选择，帮助他们更聪明、更透明地购物，致力于让一淘网成为商家面向消费者的最佳通道！

开放用户资源，投10亿晚上购物决策平台

助力购物网站转型升级

□ 付莹莹 整版稿件均由本报记者 汪洋 沈伟 北京现场采写



一淘网总裁吴咏铭在11月2日的北京新闻发布会上

国内最大的购物搜索一淘网11月2日宣布，将向所有电子商务网站开放用户资源，为消费者提供商品信息、服务、保障、物流、价格、支付等全方位的购物服务，基于购物搜索打造一个完善的购物决策平台。

同时，为了让消费者有更好的比较购物体验，一淘将和合作商家一起进行更紧密的数据整合，通过专业、全面的导购服务让更多的消费者更及时的发现商家、商品、服务、优惠。

第一家全网开放式购物搜索

一淘网总裁吴咏铭表示，一淘希望帮助整个产业链上的更多B2C公司成长和完善，根据阿里巴巴集团对各子公司的定位，一淘网的任务就是开放。

截至10月底，一淘网已收录了3C、家电、服装、食品、医药等领域5000家B2C网站、600家团购网站的近10亿件商品和2亿条导购资讯。

这是中国目前唯一一家真正意义上的全网开放式购物搜索。业内认为，此次投资10亿帮助外部购物网站，也再次凸显了阿里巴巴集团完善产业链发展的决心。

在电子商务发达的欧美等国家，在1998年就应运而生了“比较购物搜索”模式，有68%的用户在购物之前会上比较购物搜索网站。吴咏铭表示，一淘同样也是顺应行业发展和消费者需求而生，而能否服务好消费者也是一淘面临的巨大挑战。

交银国际分析师马原认为，随着网

络零售的发展以及用户的增长，电子商务垂直搜索一定会越来越吸引消费者。

DCCI互联网数据中心创始人胡延平认为，在庞大的商品信息中，购物搜索能够帮助用户在购物过程中做出最合理的选择，节省用户购物成本。

帮助购物网站完善做大

而另一组的数字亦证实，高速发展的中国网购经济，需要一个开放、独立的购物搜索出现。

CNZZ今年6月的数据显示，B2C行业网站总数量已达122万家，以每月超过200家的速度增长，但大部分网站并不活跃。为获取订单和用户，大量的B2C网站被迫开展大规模的市场推广，“金力”有限且效果不佳。

吴咏铭表示，一淘网愿意帮助独立B2C和团购网站，打通彼此之间的障碍，互相取长补短，促进网络购物市场迅速做大，他表示会将阿里巴巴集团投入的10亿元，通过多种推广形式，帮助购物网站发展完善，“只有做大整个电子商务行业才能让电子商务更加繁荣和健康”，他也再次表态，“在一淘眼里，京东、当当和淘宝、淘宝商城都将平等对待。”

一淘网表示，未来对独立B2C企业的“引流”计划主要包括以下几个方面：一是加大对网购成熟用户的引入，帮助独立

B2C，尤其是中小型独立B2C商家解决用户获取的难题；二是通过营销推广及与第三方流量合作的方式，帮助B2C网站带来更多新的机会；最后，一淘网还会进一步对外部B2C商家开放旗下的流量资源，如一淘旗下拥有超过1800万注册

用户。

吴咏铭表示，一淘网愿意帮助独立B2C和团购网站，打通彼此之间的障碍，互相取长补短，促进网络购物市场迅速做大，他表示会将阿里巴巴集团投入的1