

علی بابا، غول چینی تجارت الکترونیک



شرکت علی بابا یکی از شرکت‌های فعال در حوزه‌ی تجارت الکترونیک است. این شرکت توانسته است در این بخش رتبه‌ی اول را در چین و رتبه‌ی ششم را در دنیا کسب کند.



علی بابا یک شرکت تجارت الکترونیک چینی است که سرویس‌های B2C، C2C و B2B را از طریق پورتال‌های وب ارائه می‌دهد. سرویس‌های پرداخت الکترونیکی، موتورهای جستجوی خرید و **رایانش ابری** داده‌محور از جمله دیگر سرویس‌های این شرکت هستند. وب‌سایت علی بابا در سال ۱۹۹۹ توسط **جک ما** بنیان‌گذاری شد. هدف از راه‌اندازی این پورتال B2B این بود که تولیدکنندگان چینی بتوانند با خریداران خارج از کشور ارتباط برقرار کنند. در سال ۲۰۱۲، درآمد دو پورتال علی بابا به ۱۷۰ میلیارد دلار رسید. این شرکت در سال ۲۰۱۶ توانست شرکت **وال‌مارت** را پشت سر بگذارد و عنوان بزرگ‌ترین خرده‌فروشی دنیا را از آن خود کند. این شرکت در بیش از ۲۰۰ کشور فعالیت می‌کند و به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های اینترنتی دنیا شناخته می‌شود. ۵۰۰ میلیون کاربر فعال به‌طور ماهیانه از اپلیکیشن موبایل علی بابا استفاده می‌کنند. حجم ناخالص کالای این شرکت از ترکیب شرکت‌های **آمازون** و **ای‌بی** بیشتر است.

علت نام‌گذاری علی بابا

جالب است بدانید که نام شرکت علی بابا از ادبیات ایران و کتاب هزار و یک شب گرفته شده است. جک ما می‌گوید:

روزی در یک کافی‌شاپ در سانفرانسیسکو نشسته بودم و به این فکر کردم که علی بابا نام خوبی است. در همین فکر بودم که خدمتکار کافی‌شاپ آمد تا سفارشم را بگیرد. از او پرسیدم آیا علی بابا را می‌شناسد؟ او گفت: «بله». از او خواستم تا بیشتر در مورد این موضوع توضیح دهد و او در جواب جمله‌ی معروف علی بابا را تکرار کرد و گفت: «سسمی باز شو». من که از این موضوع شگفت‌زده شده بودم به خیابان رفتم و از ۳۰ نفر دیگر پرسیدم که آیا علی بابا را می‌شناسند؟ مردم هند، آلمان، توکیو، چین و ... همه علی بابا را می‌شناختند و در پاسخ می‌گفتند سسمی باز شو. علی بابا دارای شخصیتی مهربان و باهوش بود که به مردم روستایی کمک می‌کرد و به همین دلیل نزد مردم محبوب است. تلفظ نام علی بابا راحت است و مردم سراسر جهان آن را می‌شناسند، بنابراین این نام را برای سایت انتخاب کردیم. ما همچنین نام علی ماما را نیز برای گسترش کارمان در آینده ثبت کرده‌ایم.

داستان شکل‌گیری برند علی بابا



در سال ۱۹۹۹ شرکت علی بابا با یک تیم ۱۸ نفره از بنیان‌گذاران آغاز به کار کرد. رهبری این تیم را جک ما بر عهده داشت و فعالیت‌های شرکت از آپارتمان او انجام می‌شد. این شرکت در همان سال توانست مبلغ ۵ میلیون دلار از سرمایه‌گذاران دریافت کند. ایده‌ی شرکت آن‌ها به اندازه‌ای جالب بود که توانستند سال بعد ۲۰ میلیون دلار سرمایه از سافت‌بانک دریافت کنند. در سال ۲۰۰۰ بیش از ۱ میلیون کاربر در سایت علی بابا ثبت نام کرده بودند. شرکت علی بابا سعی داشت فعالیت‌های خود را گسترده‌تر کند. به همین منظور وبسایت فروشگاه آنلاین Taobao در سال ۲۰۰۳ و باز هم در آپارتمان جک ما بنیان گذاشته شد.



این وبسایت برای معرفی محصولات متنوع به منظور خردهفروشی راهاندازی شد و امروزه بهعنوان بزرگترین پلتفرم چینی خرید آنلاین C2C شناخته می‌شود. طبق گزارش **الکسا**، این وبسایت توانست در سال ۲۰۱۵ بهعنوان دومین سایت پربازدید چین شناخته شود. علت محبوبیت Taobao این بود که از پلتفرم پرداخت شخص ثالث استفاده می‌کرد. ثبت‌نام رایگان و تراکنش‌های بدون کمیسیون از جمله دیگر دلایل محبوبیت این وبسایت بودند. ۸۵ درصد درآمد کل شرکت از تبلیغات به دست می‌آید. برنامه‌ی دانشگاهی این وبسایت در سال ۲۰۰۶ و با هدف آموزش تجارت الکترونیکی به خریداران و فروشندگان تنظیم شد.

سایت Taobao در سال ۲۰۱۰، یک گروه **وبسایت** خرید در چین با نام Juhuasuan راهاندازی کرد. این وبسایت خدمات جدیدی با نام فروش تازه برای کاربران فراهم می‌کرد. به این صورت که محصولات این وبسایت تنها برای مدت‌زمان مشخصی روی وبسایت قرار می‌گیرند. در نتیجه خریداران برای بهره‌مندی از تخفیف باید خرید خود را در مدت‌زمان تعیین‌شده انجام دهند. این سایت به‌اندازه‌ای موفق بود که در سال ۲۰۱۱ به یک کسب‌وکار مستقل تبدیل شد.

شرکت علی بابا در سال ۲۰۰۴ یک ابزار پیام‌رسان به نام Aliwangwang به بازار عرضه کرد. این دستگاه ارتباطات صوتی و تصویری میان خریداران و فروشندگان سایت Taobao را تسهیل می‌کرد. این سایت سرویس دیگری به نام eTao نیز در سال ۲۰۱۰ منتشر کرد. این سرویس پلتفرم‌های چینی را جستجو می‌کند و نتیجه را به کاربر نشان می‌دهد. افرادی که قصد خرید آنلاین دارند، می‌توانند از این سایت برای شناسایی و مقایسه‌ی قیمت فروشنده‌های مختلف استفاده کنند و سپس محصول مورد نظر خود را خریداری کنند. این سرویس اطلاعات وبسایت‌هایی مانند آمازون چینی، Dangdang، Gome، نایک چین و ... را جمع‌آوری می‌کند.



این سرویس در سال ۲۰۰۴ توسط شرکت علی بابا راه‌اندازی شد. این سرویس یک پلت‌فرم پرداخت آنلاین شخص ثالث است که هزینه‌ای برای تراکنش‌ها ندارد. همچنین سرویسی ارائه می‌دهد که خریداران به کمک آن می‌توانند به فروشندگان اعلام کنند آیا از خرید خود راضی بوده‌اند یا خیر. شرکت علی بابا در یک اقدام جنجالی از سرویس Alipay جدا شد. طبق گزارشات تحلیلی، این سرویس با ۳۰۰ میلیون کاربر، بزرگ‌ترین سهام بازار چین را دارد. Alipay در سال ۲۰۱۳ محصول مالی جدیدی با نام Yu'eobao ارائه کرد. شرکت علی بابا نیز در سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که قصد دارد سرویس پرداخت مبتنی بر تشخیص چهره را به بازار معرفی کند.

سرویس Alibaba Cloud (Aliyun)

شرکت علی بابا در جشن ۱۰ سالگی تأسیس خود یعنی در سال ۲۰۰۹، پلت‌فرم‌های رایانش ابری خود را معرفی کرد. این پلت‌فرم‌ها شامل داده‌کاوی تجارت الکترونیک، پردازش داده‌های تجارت الکترونیک و سفارشی‌سازی داده‌ها هستند. اپراتورهای تحقیق و توسعه‌ی این پلت‌فرم در هانگژو، پکن، هنگ‌کنگ، سنگاپور، **سیلیکون‌ولی** و دوبی مستقر هستند. Alibaba Cloud یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های کامپیوتری‌های‌اند در چین است.

سرويس AliExpress



Ali  xpress®

AliExpress یک سرویس خرده‌فروشی آنلاین است که در سال ۲۰۱۰ راه‌اندازی شد. این سرویس از کسب‌وکارهای کوچک چینی تشکیل شده است و آن‌ها را به خریداران سراسر جهان معرفی می‌کند. این سایت به‌عنوان پربازدیدترین سایت تجارت الکترونیک در روسیه شناخته شده است. این سایت مشابه آمازون است و هر چیز که بخواهید، می‌توانید در آن پیدا کنید. فروشندگان این سایت شرکت‌ها یا افراد مستقل هستند و می‌توانند به‌طور مستقیم با خریداران ارتباط برقرار کنند. تفاوت اصلی آن با Taobao در این است که خریداران بین‌المللی را که به‌طور عمده در آمریکا، روسیه، برزیل یا اسپانیا هستند هدف قرار می‌دهد.

سرویس Yahoo! China

این سرویس در سال ۱۹۹۹ راه‌اندازی شد. شرکت علی بابا در سال ۲۰۰۵ همکاری خود را با شرکت یاهو آغاز کرد و در نتیجه مدیریت سرویس آن را در چین بر عهده گرفت. این پورتال چینی سرویس‌های اینترنتی مانند اخبار، ایمیل و جستجو را به کاربران عرضه می‌کند. شرکت علی بابا در سال ۲۰۱۳ اعلام کرد که طی توافقنامه‌ای، سرویس‌های فنی Yahoo! China دیگر فعالیتی نخواهند داشت. بنابراین کاربران این سرویس ایمیل چند ماه فرصت داشتند که پیام‌های خود را به سرویس پیام‌رسان Aliyun منتقل کنند.

زندگی شخصی جک ما



ما یون در تاریخ ۱۰ سپتامبر سال ۱۹۶۴ در هانگژوی چین به دنیا آمد. پدر و مادر او نوازنده و راوی قصه‌های محلی بودند و درآمد متوسطی داشتند. در آن زمان صنعت توریسم در هانگزو رونق گرفته بود و توریست‌های انگلیسی‌زبان زیادی از این شهر بازدید می‌کردند. ما یون علاقه‌ی زیادی به یادگرفتن زبان انگلیسی داشت و بنابراین هر روز ۷۰ دقیقه دوچرخه سواری می‌کرد تا خودش را به هتل بین‌المللی هانگزو برساند و با توریست‌ها انگلیسی صحبت کند. او برای توریست‌ها تورهای مجانی در سطح شهر برگزار می‌کرد تا زبان انگلیسی خود را تقویت کند. او این کار را به مدت ۹ سال انجام داد و در این مدت با یکی از خارجی‌ها دوستی نزدیکی برقرار کرد. تلفظ نام «ما یون» برای دوستش سخت بود و به همین دلیل او را «جک» صدا می‌کرد.

جک ما در سال‌های جوانی خود با شکست‌های زیادی روبه‌رو شد. او استعداد خوبی در درس نداشت؛ اما این موضوع مانع تلاش‌های او نشد. امتحان ورود به دانشگاه سالی یک بار در چین برگزار می‌شد و ۴ طول کشید تا جک ما بتواند این امتحانات را با موفقیت پشت سر بگذارد. او سرانجام در رشته‌ی زبان انگلیسی به تحصیل پرداخت و در سال ۱۹۸۸ فارغ‌التحصیل شد. بعد از آن جک ما برای استخدام در ۳۰ موقعیت شغلی تقاضای استخدام ارسال کرد اما هر ۳۰ دفعه با درخواست او مخالفت شد. او در این باره می‌گوید: «من برای کار در اداره‌ی پلیس تقاضا داده بودم اما آن‌ها گفتند که برای این کار مناسب نیستم. به یاد می‌آورم که در آن زمان رستوران KFC به تازگی در شهر ما شعبه زده بود و ۲۴ نفر از جمله من برای کار در آن رستوران درخواست داده بودیم. ۲۳ نفر برای استخدام پذیرفته شدند و من تنها کسی بودم که قبول نشدم. من همچنین ۱۰ بار برای تحصیل در دانشگاه **هاروارد** تقاضا دادم و هر بار با درخواستم موافقت نشد.»



بعد از آشنایی با اینترنت، اولین کاری که انجام داد این بود که در مورد کشور چین جستجو کند. او برخلاف باورش نتوانست هیچ اطلاعاتی از چین در اینترنت پیدا کند. بنابراین تصمیم گرفت وبسایتی در این مورد راهاندازی کند. او سایت خود را در ساعت ۹:۴۰ راهاندازی کرد و در ساعت ۱۲:۳۰ دقیقه چند نفر به او پیغام دادند تا بیشتر در مورد کارش آشنا شوند. بعد از این ماجرا او متوجه شد که اینترنت دنیای بزرگی است و فرصت‌های زیادی برای تجارت دارد. جک ما در سال ۱۹۹۵ به همراه همسر و یکی از دوستانش مبلغ ۲۰ هزار دلار وام گرفت و اولین شرکت خود را تأسیس کرد. شرکت آن‌ها در زمینه‌ی طراحی وب فعالیت داشت و برای شرکت‌های دیگر وبسایت طراحی می‌کرد. China Yellow Pages نام اولین شرکت جک ما بود و توانست در طی ۳ سال مبلغ ۸۰۰ هزار دلار درآمد کسب کند. او در یکی از کنفرانس‌های خود در سال ۲۰۱۰ اعلام کرد که در سن ۳۳ سالگی با اینترنت آشنا شده و تا به حال حتی یک خط هم کدنویسی انجام نداده است.

او مدتی در یک شرکت تجارت الکترونیک مشغول به کار بود اما در سال ۱۹۹۹ استعفا داد و با اعضای گروهش به هانگژو بازگشت. او به کمک ۱۸ نفر از دوستانش تجارت B2B را از آپارتمان‌ش آغاز کرد و بعد از موفقیت‌های اولیه، توانست نظر سرمایه‌گذاران را جلب کند و کسب‌وکار خود را رونق دهد.

شکست‌های شرکت علی بابا



جک ما در طول زندگی خود شکست‌های زیادی تجربه کرده است. از رد شدن در امتحانات دوره‌ی ابتدایی و دبیرستان گرفته تا ۳۰ بار درخواست ناموفق برای استخدام در شرکت‌های مختلف. اما شکست‌های جک ما به همین جا ختم نمی‌شود او بعد از راه‌اندازی شرکت علی بابا نیز با سختی‌های زیادی روبه‌رو شد:

۱- قرار گرفتن در معرض ورشکستگی

این شرکت در ۳ سال اول راه‌اندازی خود نتوانست به سوددهی برسد. آن‌ها در ابتدای کار رشد زیادی داشتند اما بعد از فروکش کردن تب اینترنت، تنها ۱۸ ماه تا ورشکستگی فاصله داشتند. این شرکت بسیاری از کارمندان خود را تعدیل کرد و حقوق‌ها را پایین آورد تا توانست خودش را نجات دهد.

۲- عدم انگیزه‌دهی به کارمندان

جک ما در یکی از بدترین تصمیم‌های مالی و انگیزشی، به ۱۸ نفر از کارمندان اصلی شرکت علی بابا گفت که آن‌ها هرگز نمی‌توانند جزو مدیران اجرایی شرکت باشند. او قصد داشت مدیران شرکت را از میان افرادی به غیر از اعضای اصلی علی بابا انتخاب کند. جک ما در این باره می‌گوید: «درسی که من در تیره‌ترین روزهای علی بابا گرفتم این بود که شما باید در همه حال به کارمندان خود ارزش دهید و کاری کنید که آن‌ها احساس نوآوری و خلاقیت داشته باشند.»

۳- سایت Koubei.com

یکی از کارمندان سابق شرکت علی بابا، سایت Koubei.com را در سال ۲۰۰۴ راه اندازی کرد. این سایت تجارت الکترونیک بر اطلاعات مصرفی تمرکز کرده بود و ۱ میلیون کاربر داشت. شرکت علی بابا در سال ۲۰۰۶ حدود ۶ میلیون دلار روی این سایت سرمایه‌گذاری کرد و ۲ سال بعد کل شرکت را خرید. این شرکت بسیار موفق بود تا اینکه در سال ۲۰۰۹ با سایت Taobao ادغام شد. شرایط آن‌طور که پیش‌بینی شده بود اتفاق نیفتاد و شرکت برای جبران خسارت آن مجبور شد مبلغ زیادی هزینه کند.

۴- سرمایه‌گذاری روی Stars Express

Stars Express یک شرکت حمل‌ونقل است که در سال ۲۰۰۹ تأسیس شد. شرکت علی بابا در سال ۲۰۱۰ مبلغ ۷۰ میلیون یوان (واحد پول چین) روی این شرکت سرمایه‌گذاری کرد. در آن زمان JD.com هنوز به یکی از شرکت‌های راهبردی در زمینه تجارت الکترونیک تبدیل نشده بود. با این حال Stars Express به دلیل ضعف مدیریتی در سال ۲۰۱۲ فعالیت‌های خود را تعطیل کرد. علی بابا با سرمایه‌گذاری کردن روی این شرکت، شانس خود را برای توسعه سیستم‌های حمل‌ونقل از دست داد و JD.com در این زمینه از آن پیشی گرفت.

۵- پلت فرم B2B

مدیرعامل بخش سرویس B2B شرکت علی بابا به مشتری‌های چینی خود اجازه داده بود که در استفاده از پلت فرم تقلب کنند. در ایمیلی که در سال ۲۰۱۰ به‌طور عمومی منتشر شد، جک ما از قضیه خبر دار شد و فهمید که علت چنین اتفاقی، ضعف مدیریتی خودش بوده است.

۶- اپلیکیشن laiwang

اپلیکیشن بیان‌رسان laiwang در سال ۲۰۱۳ توسط شرکت علی بابا منتشر شد. این پیام‌رسان در رقابت با اپلیکیشن‌هایی مانند وی‌چت نتوانست رضایت کاربران را جلب کند. شرکت علی بابا شکست خود را پذیرفت و در سال ۲۰۱۴ روی اپلیکیشن آمریکایی **تانگو** سرمایه‌گذاری کرد.

۷- سرویس Alipay

طبق قانونی که در سال ۲۰۱۰ از سوی بانک مرکزی چین اعلام شد، تمام شرکت‌های پرداخت شخص ثالث باید برای دریافت گواهی مدیریت اقدام می‌کردند. سرویس Alipay به‌عنوان یک شرکت تماماً خارجی شناخته می‌شد. این شرکت برای اینکه بتواند گواهی دریافت کند، تصمیم گرفت به‌عنوان شرکت تأمین مالی داخلی منتقل شود. سهام‌داران شرکت علی بابا مانند سافت‌بانک و یاهو در طول فرآیند انتقال سهام با تصمیم جک ما مخالفت کردند. اگرچه سرویس Alipay درنهایت گواهی خود را دریافت کرد؛ اما این بحث و کشمکش‌ها به شهرت جک ما لطمه زد.

۸- سرویس Yahoo China

تنها ۳ ماه طول کشید تا شرکت علی بابا بتواند سرویس Yahoo China را بخرد. با امضای این قرارداد مبلغ ۱ میلیارد دلار سرمایه از طرف یاهو به شرکت علی بابا پرداخت شد. درحالی‌که ۳۹ درصد حق سهام آن به یاهو داده شد. پیشرفت‌های بعدی نشان داد که Yahoo China مشارکت کمی در توسعه‌ی گروه داشته است. درواقع شرکت علی بابا فرصت حیاتی توسعه‌ی استراتژی موتورهای جستجو برای شرکت‌های بزرگ و کوچک خود را از دست داد. بدتر از آن اینکه گزارشی در سال ۲۰۰۷ منتشر شد و طی آن اعلام شد که شرکت یاهو در سال ۲۰۱۰ قصد دارد قدرت اعضای هیئت مدیره‌ی خود را افزایش دهد. اما هیچ اقدامی بابت جلوگیری از اخراج جک ما از هیئت مدیره انجام نداده است.

وضعیت کنونی برند علی بابا



شرکت علی بابا در سال ۲۰۱۶ درآمد بسیار بالایی داشت و به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد خرده‌فروشی دنیا شناخته شد. این شرکت در راستای برنامه‌های پرورش استعداد، اقدام به برگزاری دوره‌های جهانی مدیریت کرده است تا بتواند مدیران لایق و کارآمدی برای آینده‌ی شرکت خود انتخاب کند. شرکت علی بابا علاوه بر خرده‌فروشی، در زمینه‌های دیگری مانند تولید ماشین‌های هوشمند نیز فعالیت می‌کند. خودروی اسپرت شرکت علی بابا OS'Car نام دارد و بر اساس سیستم عاملی به نام YunOS کار می‌کند. هدف این شرکت از اتصال خودروها به اینترنت، این است که زندگی بهتری برای مردم دنیا فراهم کند.

شرکت علی بابا در سال ۲۰۱۷ رشد ۴۰۹ میلیارد دلاری داشته و به عنوان یکی از ۱۰ شرکت باارزش دنیا شناخته شده است. این شرکت بیش از ۵۰ هزار کارمند در سراسر دنیا دارد و در تلاش است تا تمامی سرویس‌های خود را گسترش دهد.