

阿里游学费用的启动资金

| | |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 阿里游学费用的启动资金 |
| 公司名称 | 杭州黑斑马信息技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址） |
| 联系电话 | 13386531520 |

产品详情

你首先要有好的货源，就仅仅货源这个事情就已经把很多人拒之门外了。同时你还要会拍照修图，然后囤货存仓储、快递发货。然后还有推广***，做直通车，大量刷评价，并且淘宝的公寓流量，竞价的位置，越来越贵了。所以，当这些所有的事情压在一个人身上的时候，你会发

现几乎是不可能做到的。你必须要有团队。而且还要有至少两三百万的启动资金，否则你是不可能做成一个淘宝店的。所以对于普通人来说，再想通过淘宝创业已经基本没有可能了。同时的中国，阿里发现有80%的零售业绩来自于线下。而这些人都是因为淘宝门槛太高，不善于从事网络销售，被拒之门外。而这80%的线下

零售业绩的产生，都是来自于渠道商和代理商。所以中国还有几千万的人甚至过亿的人想要通过互联网来创业

那这些人怎么办？所以阿里巴巴打造了淘小铺，他们把货源物流发货售后全部都解决了。淘小铺就是阿里巴巴专门用来解决更多普通人轻松创业的一个平台。二、淘宝培养的100多家淘品牌，业绩开始下滑然后第二

个原因，阿里想要帮助100多家的淘品牌更好的去成长。因为中国商业发展进程有一个规律，就是每一次支付方式的变化，都会拉动市场业绩的快速增长，诞生很多的新品牌。所以在04年支付宝诞生之后，线上品牌开始疯狂的成长。到了08年，淘宝已经孵化了100多家甚至过亿的淘品牌，但是，这些品牌发展都很艰难，因

为市场已经从当初的空白到现在的饱和。所以红利期已经过去了，所以阿里看到了这些品牌未来成长的瓶颈。并且除了品牌创始人，他提升商品的研发能力和品牌营销能力之外，阿里还在思考，怎么样才能够帮助大多数这样的品牌去成功。而阿里发现，将品牌代理商的拿货价公开以后，直接给到掌柜。会有很多人分享，会释放一大

波的商品红利，比如在淘小铺卖的美妆，大家醉大的疑惑是，你们卖的SK2面膜会不会有问题？因为淘

小铺的价格很便宜，便宜到他认为是假货。所以原来没有被透明公开的代理价，因为公开以后并给了掌柜，很多人会疯抢。所以阿里不仅仅帮助个人成功，他还在思考，怎么样帮助现有的淘品牌成功？三、支付宝VS微信

支付醉后第三个原因是，阿里想要拉升支付宝的支付额度。这是阿里高层私下交谈说的话。因为微信2013年打破了微信支付壁垒，上线了自己的支付功能。目前微信月活跃量已经超过了10亿多人。