# 精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-12

*精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)一20xx年xx月底至20xx年xx月我实习所在单位的名称是上海xxx有限公司，位于上海市普陀区中江路879号天地软件园8号楼b座4楼，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售阿里巴巴诚信通。主要产品...*

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)一**

20xx年xx月底至20xx年xx月

我实习所在单位的名称是上海xxx有限公司，位于上海市普陀区中江路879号天地软件园8号楼b座4楼，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售阿里巴巴诚信通。主要产品分为诚信通普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的最高宗旨!总公司为阿里巴巴(中国)网络技术有限公司。经阿里巴巴(中国)网络技术有限公司授权有上海，南京，江苏啊，安徽等各个分公司。

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通产品，其次还有万网的相关产品，比如阿里阿外，淘里淘外，万网标准建站。按时间顺序我在实习期间主要完成了如下工作：

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、百度产品知识、百度搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(三)学习电话营销的方法和技巧;学习搜集客户资料，并对客户资料进行分类记录和整理;学习与客户进行有效的电话沟通，向客户介绍百度搜索推广、网站建设具体业务内容;学会客户回访和跟单。

(四)由老员工陪同，前往企业，与意向客户洽谈业务内容，学习业务谈单技巧以及客户沟通经验，学会如何回答客户提出的问题;学习百度搜索推广、图片推广、网站建设合同的填写。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写百度业务下单表，进行百度业务的下单流程。

(八)与技术部沟通，作为企业和技术部之前的桥梁，完成企业网站建设项目。

(九)与客服部联系，协助百度总部对于企业网站的审核流程以及上线流程，及时与客户进行沟通和交流，解决问题，完成操作流程。

(十)学会使用企业邮箱以及企业erp系统操作。

(十二)学会企业基本办公设备的使用，传真、打印、复印等。

经过这段时间的实习工作，收获不少，体会很多，主要有以下几点：

(一)目前的中小企业对电子商务的开展还是较多的，电子商务对现今的中小企业来说还是相当有意义的，电子商务对企业开拓新的市场、拓展企业的业务、促进贸易将成为未来的企业的主流手段。随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会。网络营销也极具发展前景，也将成为未来企业营销的主流，因为电子商务的快捷、便利、高效，节省成本，将给企业带来更大的利益。

通过这次的实习，我对自己的专业电子商务有了更详尽的了解，并且把它结合到具体实际的工作中，在工作中面对许多很难解决的问题，通过在校的学习所积累的知识，是远远不够的，因为毕竟那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学的知识是有一定的距离的，接下来必须根据实际的情况进一步学习相关的知识。

(二)经过这段时间的工作，我发现，要多看，多问，多观察，多思考，多动手等。在实习的过程中，提高了自己自主思考问题的能力，在碰到问题的时候，自觉努力去寻找到解决问题的方法，这样使自己对问题有了更深刻的了解，也获益不少。还有，在公司这样的一个团队里面，觉得自己必须跟其他人更好的沟通与交流，互相的帮助，彼此增加知识、经验等，这样才能更好的完成工作任务。

在工作的过程中，如果没有多动手多思考的话，永远不会知道那里面到底是怎么一回事，所以必须要勤于思考，多去尝试，努力就可以了。因为自己毕竟没有什么经验，所以更需要在工作中做更多的准备，学习更多，其实不必去害怕失败，多失败几次将对于自己有更大的成长，只要用心努力就行了。

比如，我第一次在旺旺上跟客户介绍我们的产品，描述得不够好，也可以说是失败了，但是，经过那次，给自己下了更坚定地信心，下次一定要做好，于是多问问老板，自己存在的问题，然后思考该怎么去改进解决，对接下来的几次不错的介绍起到了极大地推动作用。不断的努力，不断的尝试，不断的积累自己的经验，才能不断发现自己的不足，然后进行弥补，这样不断的提高了自己。

(三)通过实习的实际工作实践，自己将在学校所学的基本的网络营销知识，在工作的过程中，联系到了实际，更好的消化和深化了已学到的网络营销的理论知识，总算是学以致用了。

(四)在工作中，掌握基本的网络推广的方法，提高了自己的技能。酒香不怕巷子深，如何通过行之有效的方法去推广公司的产品是工作开展面临的关键问题，更是必须解决的问题，怎样选择推广方法，并且节省推广的成本才能使公司得到更大的回报。在进入公司之前，虽然公司已经开展了网络营销，但是更多的业务还是靠传统方式为主，原因就是没有很好的进行网络推广，这样公司的成本是大大的增加，而且效益一般。

在三月底我进入公司之后，努力的将公司产品在网络上进行推广，并且正式开展了网络营销工作，短短的一个月，就取得了良好的效果，主动询问我们产品的客户越来越多，这样我们促成订单的机会就越来越多了。对于客户的询问，速度是关键，所以在接到客户信息的第一时间给客户回复，那是很重要的。

(五)提高了自己的文字表达能力，动手的能力，参与交流的能力，资源的利用能力，思考总结的能力，学习的能力，耐心，踏实坚定的能力等。具体表现在：

作为一个网络销售的人员，必须在网上与客户沟通的过程中把问题说清楚，这是必备的基本能力，刚开始自己没什么经验，所以往往说得不好，但是经过与老板的沟通、与其他同事的交流，再而自己多看公司的产品说明书，其他公司的网站的产品介绍，然后经过自己的仔细分析，慢慢地提高了自己的文字表达能力，至少现在能给客户完整详细的介绍我们的产品了，让客户清楚的了解我们的产品。

在实习的过程中，必须自己去拍摄产品，处理产品的图片，上传发布产品的供应信息，寻找产品的资料，还要宣传推广商铺，学习案例等等，这些都或多或少的增加了自己的动手能力，提高了自己了解网络营销中的各种问题，寻找到解决难题的办法，增强了对网络营销的理解。

平时在公司里面，与其他员工或者老板对工作或者其他问题的探讨，有时也提出自己的意见，倾听别人的见解，这样融入了公司的大家庭里面，还有，在论坛、博客里面也提供了很多与他人交流的机会，慢慢自己的交流能力也提高了。

自己利用空余的时间看看网络营销的案例，在网络上摄取有关公司产品的照片据为己用，展现提高了自己充分利用资源的能力。

在工作过程中，不可能样样都靠别人帮你，我们必须通过别人的指点，然后自己独立思考，并总结出适合自己，更能让自己接受的方法，还要通过实践去证明。刚进入公司的时候，确实很多都不懂，但是依靠自己的实践，发现问题，进行思考总结，久而久之，锻炼了自己思考总结的能力。

电子商务这个行业，发展很快，天天都有可能在变化，所以我必须保持一直学习的心态;对于耐心，比如，有一次，我在与一位客户交流，介绍产品的时候，客户问题特别的多，而且有些很刁难，有可能是同行的人，但是自己心想，我必须耐心的进行介绍，不能因为这样就态度不好，耐心帮客户解决问题。作为网络销售员，我们必须克服不耐心这个缺点，必须具备耐心，哪怕是认真校对每一个标点符号。

对于自己工作和经验的成长是艰难而漫长的，只有踏踏实实、坚强不屈，才能迈向成功的一天。

刚真正踏入社会，我们必须以最好的心态和最快的速度去适应社会的环境，必须积极地投入工作，专注于工作，但是在适当的时候还是要放松自己，锻炼一下自己的身体，毕竟，好的身体才是我们的本钱。在任何一个企业中，我们要处理好人际关系，突出自己的优势，学习别人的优势，补充自己的不足，要不断激励自己，要自信，没有什么是做不来的，只要你肯学。要认识自我，挑战自我。

其实刚开始很艰难很辛苦，那是必然的，只要我认真学习，把学到的经验，学到的知识，应用到以后的生活中去，那么以后就会更加的轻松，对于以后自己创业也有很大的帮助。在接下来乃至今后的工作中，我要继续努力，克服自己的不足，往更好的方向努力，信息时代是日新月异的，我要坚持不懈的学习，并应用到实践中去，来更好的适应社会发展的需要，还必须多看，多听，多学，多练来不断提高自己的综合素质。其实，社会是一所最好的大学!

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)二**

国家互联网信息办公室和浙江省人民政府联合主办的首届世界互联网大会于11月19日至21日在浙江省乌镇召开。今天(11月20日)上午8点30分，一场关于“跨境电子商务和全球经济一体化”的分论坛举行。马云首先作主旨演讲，以下是演讲实录：

马云：早上好，这么早起来交流，估计听的人跟我一样，还没有完全清醒过来，反正我自己是没有彻底的清醒过来。在乌镇其实交流电子商务，我觉得这个电子商务e\_commerce，以后就是没有e这个，就是commerce，就是商务这个。

想到商务，在浙江我经常想起一个人，这个人给我们树立很好的榜样，也树立很坏的榜样，这个人就是中国古代浙江很有名的商人，叫胡雪岩，胡雪岩我比较欣赏他的一句话，就是生意越来越难做，越难做越是机会，关键是你的眼光，你的眼光看到一个省，你做一个省的生意，你的眼光看到全中国，你做的是全中国的生意，你的眼光看到全世界，你就有机会做全世界的生意，你的眼光看到今天，你做今天的生意，你的眼光看到十年以后，你做十年以后的生意。

所以生意关键在于英文眼光可能就叫vision。

第二个我自己去思考的，胡雪岩给我们树立了一个坏的榜样红顶商人，这个是我从第一天看这个书，我就觉得这是一个不对的路，因为钱和权是不能碰在一起的，做了生意就一定不能考虑你自己想当官从政，从了政你一定不能有钱，这两件事情就像炸药和雷管碰在一起，总是要爆炸的，红顶不能做，当然黑顶更不能做，应该做的是你自己知道，你有什么、你要什么、你放弃什么。

在浙江这个地方，历来出了很多了不起的商人，但是我们每个人都要思考，这一辈子你到底有什么、你要什么，你放弃什么，这句话是几年前一个高人，我尊敬的前辈跟我讲，他说马云你走到现在为止，你要思考一个问题，你到底有什么，你要什么，你放弃什么。

阿里巴巴经过十五年的发展，我们走到了今天，应该来讲，我们是一个很幸运的公司，我们的幸运在于成千上万的创业者把我们带到了今天，我们跟成千上万的人创业，一起做互联网。我昨天讲了，二十年以前的上一个月，我在浙江、在杭州第一次，在美国接触到互联网，在杭州、浙江第一次思考我要做一家公司，那时候叫internet，将近二十年的时间，无数人在互联网中创业，无数的人失败，剩下了我们这几个。我可能是中国最早的一个从事商业互联网的人，中国黄页，可能今天很多人都忘掉了这个，1995年我们成立了这家公司。

人家说阿里巴巴你们今天特别成功是什么原因，其实没有中国黄页，没有前面我们到外经贸部去的经历，没有无数的失败，我们是不会走到今天的。任何一棵大树下面一定有巨大的营养，巨大的营养来自于这个时代很多人犯的错误，其实我觉得我们所有做商业的人，mba跟我们做企业的差异，很多人mba毕业以后，很难去做创业者，或者做了创业者很难成功，因为mba可能教了很多东西是告诉大家人家是怎么成功的，所以看了很多案例是学习别人怎么成功的案例。而人学了成功的案例就会想入非非，我也可以这么成功。

而我自己觉得我创业十多年来，最大的心得体会，永远思考别人是怎么失败的，哪些错误是这些人一定要犯的，因为成功有很多的要素，有很多的东西你是没办法学的，你刚好碰上一个很好的人，运气很好，你刚好碰上一个很好的事，你刚好在合适的时间做了合适的事情，而失败呢，我发现很多企业基本上失败的道理都差不多，只要把这些失败的东西学习好了，自然就好了。

做企业做商人很艰难，就像打仗一样，活着就是成功，战场上面回来的人就是成功的，不管他战场上怎么样，就是商人也一样，你走上这条路的时候，你应该想到，95%的人已经倒下，凭什么你就是那个幸运的5%。

你要想活到这5%的话，你记住，你必须学习那些倒下的人犯了什么样的错误，这些错误你不要去碰上，然后找好未来的规律，这是我对这几年花时间思考最多的。阿里巴巴大家知道，中国的互联网公司中，可能全世界的互联网公司中，一个完全不懂互联网、不懂计算机，也不懂科技发展，我从来没受过这样的训练，也没有做过商业训练，甚至会计训练都没有做过，我们怎么走到今天的。

所以一个ceo要去思考他自己的强项，思考未来，这是我觉得我花了很多时间去思考这样的问题。

今天跟大家讲跨境电子商务，我们讲到电子商务，阿里巴巴说几年以前很多人，我每次参加论坛，他们总觉得这个人讲话很奇怪，有些听起来有道理，有些听起来大家不能接受。一个很重要的原因是什么，因为我自己想今天的阿里巴巴的市值也好，上市成功也好，不是今天做的，是我们十五年以前的想法。我们每个人做事情一定要去思考，如果你只做今天的生意，你只想今天做明天就成功，你是一定不会成功的，因为凭什么你有这个机会，凭什么你比别人聪明。

我认为今天商人要寻找一个机会，今天就能做，今天做明天就有成功的机会，基本没有，因为这个世界聪明人太多了，不要说我们公司以外，我有时候坐在公司里面，看看我们公司那帮年轻人，我也目瞪口呆，这帮人怎么这么聪明，比聪明你已经没有机会了，比勤奋估计更没机会，你只能比未来，我认为十年以后中国社会会出现这样的事情，我必须去做。

你坚持十年十五年，不要怕犯错误，这个远见确定以后，第二找一批优秀的团队，因为你不懂技术，你要找到最懂技术的人，并且学会怎么跟他合作，而不是他跟你合作，你不懂商务、不懂财务，你必须找到最懂财务的人，你怎么去配合他工作，这么倒过来看，这件事情就有点机会。

所以我们一直以来阿里跟别人巨大的差异是在于我们对未来的坚持，我们相信十年以后、二十年以后，这个世界上一定会有的。我很早跟人家探讨什么是战略，战略就是你知道这样下去，将来一定在这儿，所以在这儿挖一个坑，人家会跑过来的。

我觉得阿里这家公司可能有比较大的差异，我们对未来是有不同坚持的，第二由于阿里创始人和ceo不懂技术、不懂这些东西，反而聚集了很多这样的人才进来。第三要有足够的耐心，有人说要有足够的钱，不，其实你只要对未来有个执着，第二你有优秀的团队，第三你不怕犯错误，在错误中不断学习，把它变成营养，我相信钱自然会来。

追着钱没有意义，钱是追人的，人要是追钱，一点出息都没有，其实我们谈风险投资，昨天孙正义说看见这个人眼睛真亮，其实那时候我去见他，我根本没想过要人家钱，我只是觉得大家探讨互联网，我兴趣大增，你感觉问人家要钱，眼睛里面不对了，眼神也不对了。你跟人家做投资的时候，你要风险投资，你的自信来自于你自己知道自己要做什么，而不是我要钱的，要钱的话，基本就矮了一截了。

所以阿里在六七年以前或者三五年以前被充满了争议，这个公司根本不靠谱，怎么看不行，其实我们上市前两个月，很多人认为我们公司根本不赚钱的，没法赚钱。那时候我很坚信地知道，阿里巴巴比这些人想象的要好多了，他们说阿里很烂，其实我知道我们还可以，比你想象的好。但是今天我们碰上大麻烦了，大家认为你那么好，太好了，说你无所不能，其实我知道我们没那么好。现在是最危险的时候，别人对你的期望值，觉得你们公司是神人，什么都能干，一个人认为自己什么都懂，什么都能干的时候，麻烦就来了。我自己觉得胡雪岩到后面脑子撞坏了，自己那个了，问题就大了。

我们每个人一定要明白自己的界限，自己要做什么，想做什么，我想开场之前，我把这个商业的想法做一下分享。

第二个，我想跟大家交流的，所谓的电子商务，其实阿里巴巴不是一家电子商务公司，阿里巴巴是一家帮助别人成为电子商务的公司，阿里巴巴的生意模式，全世界很少看到，全世界说人家有个亚马逊，人家有个ebay，人家有这个有那个，怎么中国搞出这个东西出来，这是中国独特的情况下诞生出来的，在十四年以前、十五年以前，我们确定做电子商务互联网的时候，我们做了一个很重要的决定，我们是做大企业还是做小企业，我们如果做大企业，可能挣钱容易一点，那时候最流行的话，那时候最流行的一个是电子商务解决方案，如果你搞定一家大国企，搞定一家跨国企业，你给他电子商务解决方案，就能很快挣点钱，通过公关手段，要么吃饭、要么喝酒，通过各种各样的方法搞定，这不是我们的强项，我们做不了这个事情。

互联网如果它是一个世纪最大的一个变化的技术，变革的技术，它一定是做昨天做不到的事情，那么是什么东西昨天做不到呢，就是帮助那些小企业，锁定那种昨天没有得到帮助的人，解放那些小企业的生产力，解放能够让这些小企业具有it的能力。所以我们是十五年以前锁定只做小企业、只帮小企业，所以导致于我们的方向完全颠了过来，跟别人不一样。

小企业是非常难做，大家查一下，十三四年以前，我那时候刚看一个电影《阿甘正传》，我是嘴硬，我去了风险投资在硅谷，三十多家风险投资全说我们对你没兴趣，因为你这个model根本不可能work，生意模式一定不成功，因为美国没有这样的商业模式，凭什么你们中国会诞生出来。他们问的也对，因为那时候在中国做互联网，都是美国拷贝了一个过来，而我们想做中小企业，基本上人家想都没想过，文里面大腿肉有多少，你是挖不出东西来的。

我觉得《阿甘正传》电影告诉我，没有人通过鲨鱼鲸鱼赚出钱来，结果从虾米肉里面挖出钱来，每个人身上拿出一点点，如果这个聚集起来一定可以的，但是你想从每个人身上拿一点点的话，你就必须为每个单个创造独特的价值，是别的技术公司做不到的，所以十五年以来阿里巴巴只专注在中小企业，也不是第一天想明白这个模式的，我们也犯了无数错误，直到七八年以前我们明白一个道理，要想帮助小企业，你必须建立一个生态系统。

所以我们今天的生意模式，这个确实是被逼出来的，我们发现帮助一个很小的企业，你从他身上只能挣到三四十块钱，你怎么可能派出人去跟他交流，怎么可能跟他沟通，怎么给他做解决方案。小企业的需求是很多的，需要物流、需要诚信、需要信息、需要数据、需要支付，这整个的体系，我们是没有办法全做完，所以我们必须引进各种各样的合作伙伴，大家一起来干，每个人在这里面拿到一点点，你才有机会可能成功。

昨天鲁炜讲到3c，我说是3w，做任何生意，必须想到3w，win，三个win，第一个win，是客户win，你做任何事情，客户首先要赢，第二个win，合作伙伴一定要赢，第三你要赢。三个w，你少一个w，找不到这个网页，三个赢，你少中间任何一个赢，这个生意没法做下去。

我们做任何产品和服务，都要问一个问题，你的客户有没有用，不要说工程师觉得很高兴，这个东西太好了，结果用户不用，这个是涂热闹，你一定要思考客户认为好不好。第二，这么多人参与，参与者有没有机会，第三个，干了那么多事情，你到底能不能活着，你如果不能活着，你怎么能坚持下去。这一些我认为是阿里巴巴独特的商业模式，在中国成千上万的小企业需要这样的支持，我们的出发点来自于哪里，出发点也不是来自于我们高大上帮助中小企业多了不起的使命，我们只是在所有人做大企业的时候，我们做了小企业，我们没有路可选，大企业我们搞不定别人，那时候我怎么可能敲开某个大国企的门还是敲开海尔的门，人家早就把你轰出来了，我们只能敲小企业的门。来自于自己的痛苦，1995年我自己创业，要钱没钱，要技术要技术，多艰难，如果我们用技术去解决，钱共享技术和人才的问题，这个就好办了，这纯粹是一个大方向，没有设计出这么一个商业模式。要说十五年以前想到今天，那是胡说八道，但是我今天必须想明白十五年以后干什么，因为今天我们算有人了，算有技术了，算有数据了，算对未来的思考越来越清楚了，我们必须要思考未来我们想干吗。

昨天互联网也一样，我觉得昨天互联网论坛我在讲，今天既是对昨天的总结，不管包括阿里巴巴也好、百度也好、腾讯也好、亚马逊也好、google也好，我们这些人都是幸运的结果，我们都是在合适的时候做了合适的选择，碰上了合适的人，进入到了今天。但是我们最大的挑战，昨天各种各样的偶然必然，大家去讨论，我们最重要思考的是如何再能够坚持十五年到二十年，我们依旧能够像这样的话，这才是最大的挑战。

我们昨天是为了我们的乐趣而活着，大家可能去看看我们以前讲过的很多的话，确实是这样，那时候哪来的收入，哪来的利润，没有营业额，没有利润，我们每天兴高采烈是什么，是每天客户的感谢，每天客户成长了多少。其实前十年阿里巴巴考核我们自己是否成功的一个重要因素，不是我们有没有成功，而是我们的客户因为我们有没有成功，因为如果我们过早地成功了，客户就不会成功。

当然你能够做到一起是最好，我也成功了，客户也成功了，但是你选择只有一条路的时候，什么你要放弃，那就是放弃自己的利益，让别人先成功。二十一世纪做企业，也就是说一个很重要的，上世纪做企业一定要用好it技术，这个世纪做企业，一定要用好data技术，it技术和data技术是有巨大的差异，data技术的核心，也就是互联网这一世纪最了不起的东西，利他主义，相信别人要比你重要，相信别人比你聪明，相信别人比你能干，相信只有别人成功，你才能成功。

我今天讲这句话，放在这儿，一百年以后我们来证明，我们都不会活在那儿，但是一百年以后去看，一定是以我为中心变到以他人为中心。如果我钱越多，我越强大，其实别人会越弱小，it时代诞生无数剧透，dt时代你只能倒过来，别人越强大，你才会越强大。it时代到dt时代，最小的标志是你的思想，如何帮助别人成功。

第二个，dt时代一个非常重要的特征是体验，体验很有意思，就是感受，我们上世纪讲了很多服务，我们不断地增加服务能力，其实客户要的不是服务，客户要的是体验。我们经常讲，今天我看很多要姑娘站在那边，很多餐厅门口说欢迎你，二十几个姑娘一起说欢迎你，你觉得这个体验好吗，我说你们这个服务不好，他说我派了二十个姑娘门口见你，服务还不好，我其实不需要，我只要一个开开心心服务体验就好了。

体验是这个世纪很了不起的技能，这个技能不是工程师拥有，不是老板拥有，体验是这个世纪人的情商造成的，上世纪拼智商，这世纪拼情商，情商是让人家舒服，让客户舒服，让合作伙伴舒服，没有比这个更重要了。体验时代会出现女人越来越厉害，因为很重要一点，女人思考别人比思考男人多，女人要照顾老公、孩子，然后才考虑到照顾自己，男人基本上来讲，对不起，我是男人中一个，男人基本上以自己为中心。

你会发现无论在政界、商界，妇女会越来越多，阿里巴巴很有意思，我们公司可能是全世界it公司中女性最多的一个公司，有一个美国记者问我，你们怎么那么多女孩，我还没反应过来，怎么那么多女孩，有问题吗，不会因为这个上市也不能上了吧。我们有46%的员工是女性，本来有49%到50%的，后来前一段时间收购了两家公司，男人太多，把我们给降下来了。

我们有36%的管理层是女性，我们23%的高级管理层是女性，我们有女性的ceo、女性的coo、女性的cfo，我们从来没有把她们当女性看，因为我觉得首先她们是人，而她们身上有独特的东西，体验她们确实做得好，因为这些女性，她懂得怎么服务别人、怎么理解别人、怎么支持别人。

这也是非常关键的，二十一世纪很多东西都会发生很大的变化，所以你的服务、你的技术再好，但是没有办法做到体验，我这儿没有说比尔盖茨怎么样，我去了微软，很多年以前，有一个畅想未来的房子，说这是微软设计二十一世纪最牛叉的房子，我很好奇跑进去，半天以后就跑出来，这个地方不行，这是工程师想象中，要么全是电脑控制，整个房间里面全是电脑控制，吃药了，几点钟，跳下两颗药，我突然发现如果程序出了问题，你跑也跑不出来了，没有体验的感觉，什么叫体验的感觉，你舒服，你突然发现你是被电脑控制的，而不是你控制了电脑，这样下去问题就大了。

包括很多人在畅想未来，我发现绝大部分工程师在畅想未来，最畅想未来的，你孩子希望要干吗，你希望你的孩子生活在一个山清水秀、舒适的状态下面，这整一个的思考是体验的思考。

第三个，透明度，做任何事情，二十一世纪由于出现了数据，出现了互联网，你要想隐隐藏藏躲一点东西基本没可能，所以隐私这个问题很有意思，今天讨论隐私担忧的问题，二十年以后基本上观念都转变了，我记得1995年我第一次到北京去讨论互联网，有一批专家是中国科协召开的会议，二十几个专家坐在一起讨论未来会互联网，我被邀请的其中一个，我想中国互联网还没出现，怎么二十几个专家出来了，大家在讨论未来互联网这个不对那个不对，我们必须控制这个控制那个，不控制就会出问题。

反正我那时候不以为然，我第一认为中国那时候没有专家，第二，我觉得他们担心的问题是瞎担心，都还没长出来了，就开始担心了，事实上二十年以前担心的事情都没有出现，没有担心的事情都出来了。

it时代到dt时代，小企业变成关键，回到我们未来的电子商务，我们阿里巴巴到今天为止，还要问一个问题，我们为谁而生存，我们是不是解决了十五年前我们提出让天下没有难做的生意。

上市之前我就想了，我们公司说再把名气搞搞大?这世界上最悲剧的是有名没钱，第二个悲剧是再加上有钱，很多人没这个感受，我反正有这个感受，第一不能要有名，男人有名倒霉的事情就来了，男人有钱，钱是花不掉的，你要想明白钱是什么，如果你想成为一个大商人，是因为你的乐趣在于别人成功的乐趣，你看到很多人街上跟你笑，你做得真好，由于你帮助我们家的老婆，帮助我们家的孩子，这个乐趣是钱买不到的，人家发自内心地说这个东西真好，其实我也知道这个东西跟我没关系。我也从来没有写过一个程序，所以把这些事情想明白，继续保持这样的乐趣，别人开心了，你开心了，别人体验好了，你感受好了，这其实一样。

我认为对阿里巴巴来讲，我们继续要思考一个问题，我们如何帮助更多的小企业成长起来，不仅仅是中国，应该去思考全球，中国我们还有很多问题没有解决呢，中国有太多的小企业今天并不好。很多人讲电商有很多问题，假货的问题、知识产权的问题、炒信的问题，这一系列的问题，解决这些问题才是乐趣所在，解决这些问题，才要你存在，如果这些问题让政府来解决，你基本上又玩完了，轮不到你什么事情，政府解决了那么多年也没解决好。

这个问题是技术、社会、教育、文化各种合在一起才有可能解决，这个问题的解决，可能是二十年以后，我们电子商务能够对这个社会巨大的贡献之一，是因为我们而解决了假货，是因为我们解决了知识产权在中国盗版假货的问题，是因为我们解决了中国企业那么多年来建立起来信用的体系，这是我们对这个时代巨大的贡献，因为这些问题解决了，人们的体验会更好，这个问题我认为是乐趣所在。因为我们巴西的、美国的、阿根廷的小企业，都要发展。

以前的全球化其实是美国化，我不说美国好还是不好，但是有一点是肯定的，全球化的核心是给当地创造价值，给当地创造就业，给当地创造税收。我们以前所有的思考，基本上是我的产品如何卖到人家家里去，从人家家里口袋里面掏出钱来，阿里巴巴的全球化要思考一个问题，如何帮别人把产品卖到我们家来，中国有巨大的需求，中国中产阶级的高速成长，我大概在七八年以前在硅谷讲话，被人家笑话了一通，我说中国互联网用户会超过美国，人家说你瞎说。我那时候也不像学者和所谓专家能拿出例证数据出来，我就找一个理由，美国人口将近三亿，不死人，你十年以后还只有三亿人，中国人十三亿人，搞三亿人轻轻松松上网，我就搞这么一个理由，其实我们发现十年以后，中国中产阶级的人口跟美国的人口差不多。

中国的空气、环境、水已经无法支撑未来三四亿人的中产阶级的各种各样的需求和服务，我们如何把全世界很好的产品能够满足中产阶级、亚太地区、全世界的需求。地球已经真正成为一个村落，不要认为我在杭州，原来的贸易方式会因为互联网彻底改变，wto是一个伟大的创举，但是这是在上一个世纪，wto是政府制定的游戏规则，企业执行，而政府制定的游戏规则，有的时候是非常难让企业执行的，各国之间出于政治的原因，中国跟日本的谈判，日本跟韩国的谈判，根本坐不在一起，各国有自己的思考，必定影响市场，我们应该建立一个真正通过市场经济、通过企业家组建起来的商业社会，而今天互联网给了我们这样的机会。

也许由于互联网的出现、dt的出现，全世界的小企业因为这个技术、因为这个支付、因为这个跨境的整个物流会联合在一起，就像今天淘宝网站上，青海和浙江、浙江和海南、海南和广东，整个贸易如果是各省政府坐下来谈判搞一个协议，一定做不成，一定是商人之间达成一个协议。

全世界各国的意识形态、政治观点不一样，但是全世界的商人观点是一样的，诚信、money，只有这个东西才能打通，什么是钱，钱背后是信用，信用背后是交易，交易背后是大家诚信的往来的行为的规范，这个将会在二三十年以后，互联网将会改变整个全球贸易的走势和格局，随着电子商务越来越多，这才是巨大的机会所在，我们今天要看，意大利也好，法国也好，太多的小企业他们没机会，今天法国大品牌都在中国了，意大利大品牌都在中国了，小品牌呢，以前大企业有这个钱，有这个it，今天小企业没有这个钱，没有这个it，这给了我们这代人最大的机会，以前我们农村的人没有办法享受到都市生活，农村的人没有办法享受到整个东京、纽约的生活，假如说互联网能够让农民在山清水秀里面享受生活，这个创举也只有技术革命能够带来。

跨境贸易，今天海关的支持，各国海关也是挺奇怪的，所以政府在适应，我们也在变革，所以大家在未来的三十年到五十年以内，我相信没有人能阻挡互联网的力量，互联网本身巨大的生态，它是能自己完善的，我讲到这里，我不想讲细节，我只是想讲一个二三十年以内，绝大部分的贸易，跨境贸易、内贸的形势、方式、参与的人都会发生变化，阿里巴巴今天最激动的是什么，最高兴的是我们今天参与了未来企业的打造。今天电子商务已经成为十年以后你希望成为成功企业的必备要素。其实今天的企业你要想成功，必须离消费者近，通过互联网了解你的销售，了解你的消费者，你才会成功，了解你的客户，你才会成功，原来广东大批企业包给别人干的，销售包给别人干，都包给别人干，你没有机会了，离消费者近，电子商务给小企业带来巨大的机会。

昨天我们讲共同的挑战，任何一次技术的革命，只要是技术的革命，都有文明的冲突，都有社会的冲突，大家相不相信这个，工业革命很好，蒸汽机火车来了，文明的冲突是第一次世界大战和第二次世界大战，今天由于出现了互联网以后，这次冲突，文明的冲突，很有意思，不会有战争，而是昨天成功者和今天成功者的冲突，昨天的理念和今天的理念的冲突。昨天我说数据的鸿沟不是技术问题，是认识问题，是学习能力的问题。未来二三十年的冲突来自于我们是怎么去解决，对电子商务来讲，假货我认为解决只能靠互联网，今天在淘宝上面，阿里巴巴市场上面，大家说你们假货很多，说假货多的人，从来肯定基本上在淘宝上没买过东西，因为你如果真正有这个能力让淘宝和电子商务最大的差异，上世纪是别人说什么你买什么，这世纪是你自己决定你是否有这个能力参与这件事情，购物，你想买一个劳斯莱斯，二十五块钱就想买一个劳力士手表，这是不可能的，这是你自己太贪了。

所以假货的问题，今天你去广东和福建很多假货集团调查一下，他们最怕是到淘宝网去卖，很简单，我们很快能查出谁在卖谁在生产，公安马上扑上去了。前几年很厉害，你是能找到的，因为线下你很难找到谁在卖假货，今天网上这一两年来，整个电子商务在中国的发展，如果有假货，每天销售额能有六七十亿吗。第二个问题，知识产权的问题，也同样能够解决这个问题，炒信问题也能解决，有人说电子商务不赚钱，那是因为你方式不对，你做对了，今天中国有90%以上赚钱的电子商务都在一个生态系统，就是阿里巴巴的生态系统，学会怎么利用好流量，怎么利用好人家的物流，怎么利用好支付体系，这个解决好你才有可能。未来全球电子商务一定是社会化的，没有任何一家公司可以有这个能力建立一家快递公司运到全世界各地，没有任何一家公司有这个能力建立一个标准，所有支付都用你，没有任何一家公司能够采购遍全世界的商品卖给全世界的消费者，这就是一个社会化。所以全球经济一体化会因为互联网而加速，会因为互联网而完善，所以这是我想跟大家今天交流的东西。

赚不赚钱，你今天干，你就想赚钱，几乎是不可能，我结束我自己的讲话，讲一个故事，我跟ebay竞争的时候，\_\_年的时候，我在上海见了一帮小年轻，全是ebay大卖家，非常大的卖家，我们在一个酒吧里面讨论，那天下了一个大雨，我说各位，你们有多大，他说我不得了，一个月营业额五万块钱人民币。我说我的看法，十个月以后，你一个月的营业额不到五百万人民币，你都不好意思说你自己是一个卖家。他说你是外行了。事实证明今天一个月卖五千万，都不好意思说自己在淘宝阿里生态系统是大卖家，阿里巴巴不是一家电子上午，它是电子商务的基础设施提供商，或者说我们在打造一个商业的基础设施，它希望的是所有人参与、所有人成功，它创造的整个商业模式是3w、赢赢赢。我跟大家说的，胡说八道，里面有很多我们的思考，没有办法形成体系，形成体系的工作是专家的工作，分享是二十一世纪dt时代最关键的技能和品质，谢谢大家。

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)三**

于20xx年02月中旬至03月的一个月期间，我在苏州市沧浪区心众网络里实习。在里面做了很多的工作，。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

来公司实习也有一段时间了，总体觉得，网络销售这个待业是一门深奥，并值得探索的职业。我从开始工作到现在已经有6个星期了的时间了，在这期间，我学到了许多，也悟到了许多。主要有以下几点：

1、扎实的专业知识是提高工作水平的坚实基础。在学校学习专业知识时，可能感觉枯燥无味，但当工作以后，我才会发现专业知识是多么的重要。如我学的软件开发，当然我选择的实习单位不是开发方面，但是在校学的计算机方面的应用都能够得到很好的帮助。

2、在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的网络销售知识，也让我个人更加的成熟和坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，不找借口，找方法。曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人发呆，有多少次已经决定卷铺盖离开;可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃!

3、这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和同事们的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。一项任务的完成，并不是个人单打独斗就可以的，而是需要和同事的沟通请教,这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。同时明白了也真正体会到了作为一客户人员，自信是多么的重要。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我可以向他们学习很多知识、道理。

4、实习已经结束，我也该开始新的生活了。对于即将本科毕业的我来说，知识方面的学习还有待于进一步提高，脑中的积累真是用时方很少。不过也难怪，平常学习的时候，对于很多问题并没有很深的体会，因为我们对实践缺乏经验，很多经典理论由于缺少实践的支撑而显得空洞无物。往后的日子里，我还需要做好很多事情，比如继续学习专业知识，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期和实习阶段的积累，必定是我人生的又一笔财富!当然实习结束了，但是我的实习生涯关没有结束，我前面的路还很长，我现在只是刚刚开了个小头，刚刚有点起色，我要把学到的经验,学到的心得,学到的知识,奠基到以后的生活中去,我要把我吃过的苦,受过的难当成是我以后成功的粮食,吃过那些珍贵的粮食,你在以后的生活中就不会觉得它们那么难吃了,也许你还会觉得那是一种享受了

经过6个星期的实习工作，我基本完成我的工作任务，达到了通过实习深化知识和提高个人能力的目的，同时学到了如何和外国客户沟通，如何在网络上开发市场以为许多做人做事的道理，掌握了基本的在网络上做事的技能、客户沟通及管理技能。在实习工作过程中，能很好的遵守实习的相关规定与要求展开实习工作，通过个人努力获得了良好的实习效果。当然我还有一个感受是，工作真的很辛苦。但是这是一个人走向社会必须承担的压力之一。所以这正是实习的意义所在。通过实习，我提前体验了社会，为毕业走向工作岗位打下了基础。成长是每个人的必经之路，无论憧憬也好，排斥也罢，我们都迟早要面对。所以我的建议是，与其逃避，不如勇敢面对。作为学生，要充分利用在校的课余时间，保证学业的同时，尽可能的多参加社会实践，为自己创造机会接触外面的社会。我始终坚信，做和不做是不一样的!付出总会有收获，并且一个小的成功是下一个成功的必要准备，机会总是垂青那些有准备的人。当然刚踏入社会的我们,要能以最好的心态和最快的速度去适应社会环境,积极投入工作,专注工作,合理分配时间锻炼身体.自身还要加强培养自己的团队合作精神,处理好人际关系.突出自己的优势,在\"回避\"自己劣势的同时努力去弥补自己的劣势,不断激励自己要做个强者.要知道\"认识自我\",懂得\"挑战自我\",注重\"超越自我\",最终\"实现自我\"的精神去为人处事.我们每个人所能做的，不是抱怨与成功人士的差距，而是争取机会奋起直追，成功的得来不是靠运气，而是凭借一朝一夕积累的能力。

而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、\"业精于勤而荒于嬉\"，实践是不断取得进步的基础。我要通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

短短的实习期，是我人生角色转换的一年，是我不断成长的一年,我愿意继续以这种对生活热爱.总的来说，通过这次实习，不光在技术上有了很大的收获，在人与人之间的交往和处理事情的态度上也有了很大的感触，只有通过自己的不断努力，才可以登上自己人生的辉煌宝座。为了自己的梦想，只有不算努力，超越自己，坚定自己的信念，持之以恒，才可以真正享受成功的果实，成为一个对社会，对祖国有用的人。

总结首先，说明下我是学计算机专业的，在这次短短的一个月时间的实习中，公司的领导对我表示了足够的关心和重视，在本次实训中领导也实际分配了好几个不同的岗位上的工作让我体验了下，虽然大多数都是非本专业的活，做的也都是一些打打字，接接电话之类普通的工作，可也有计算机专业上的，像是在后期工作的网站的维护，整个实习过程中，公司的同事对我的帮助很大，特别是几个搞计算机的更是教了我一些有用的技术，虽然这次实训没取得具体的什么成果，可是这次实训对我思想上的认识帮助很大：让我大体了解了工作，了解了工作是多么的不容易(很累人)，学会了简单的处理人际关系的手段，同时也体会到了赚钱的不容易(工作一个月才一点点钱，以后钱省点花)。

总之，在实习的这一个月中，我拓宽了视野，增长了见识，并学习到了许多有用的知识，为自己以后的工作积累了各方面的经验。也为以后在行业中挑选进入一个好的公司提供了必要的基础知识。通过这次实训，给我们这群刚刚还没完全踏入社会这个大染缸的大学生们进行了一次精神上的洗礼，使我们在身心，思想上成熟了起来。

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)四**

沙漠化是我国乃至世界威胁人类生存的严重危害之一。亏夏回族自治区是我国沙漠化比较严重的地区之一，65%的土地是荒漠化土地。多年来， 自治区党委、政府一直把防治荒漠化和保护建设生态环境作为实现可持续发展的一项战略任务，纳入国民经济和社会发展计划，实施了天然林保护工程、封山禁牧等一批重点生态建设工程，取得了“人进沙退”的可喜成绩。

在这一改天换地的伟大工程中，涌现出了像宁夏盐池县花马池镇的白春兰、王锡刚，灵武市郝家桥镇狼皮子梁村的李玉芬等治沙劳模。他们积极响应党和政府的号召，自筹资金，承包治理荒沙地，经过几十年不懈的艰苦努力，昔日人迹罕至的不毛之地变成了一片片绿洲，沉睡多年的荒漠焕发出了勃勃生机。他们为国家造绿，为人民造福的英雄壮举，被中央和地方新闻媒体广泛传播，得到了全社会的高度称颂。可是，由于治沙投入大，周期长，经济效益非常低下，目前，这些治沙劳模“种树越种越犯愁，治沙越治越贫困”，负债累累，生活窘迫，有的甚至沦为贫困户，处于欲罢不忍、欲干不能的两难境地，让人心酸和叹息。

盐池县花马池镇沙边子行政村村民白春兰，1980年响应政府号召，开始治沙创业。她24年如一日，凭着顽强的毅力与拼命的干劲，治理沙漠2300亩，共计种树50多万株，成活10多万株，封山育林1000多亩，被授予全国治沙劳模、全国“三八”红旗手等光荣称号，受到了党和国家领导同志的多次接见。为了治沙造林，白春兰投入了所有的精力和积蓄，还先后向银行贷款60万元，目前贷款已逾期，拖欠利息9万余元，却无力还本付息。由于负债累累，这位生态富有但生活拮据的治沙劳模，面对无法兑现的“绿色存款”欲哭无泪。和白春兰一样，盐池县花马池镇硝池子村农民王锡刚，从1986年开始，倾其所有带领全家承包治理沙荒地3000多亩，18年来共计造林30多万株，使昔日风沙肆虐的不毛之地变成了郁郁葱葱、生机盎然的绿洲，他因此而获得国家林业部、自治区政府的表彰。18年来，他累计投入造林款60多万元，其中的20万元银行贷款逾期无力偿还，沉重的债务负担成了这个朴实农民的“心头病”和巨大的精神包袱。眼看着“绿色银行”兑不了现，王锡刚却天天被银行追着要还贷款。他现在仅靠编柳笆子卖钱来勉强维持眼前的生活。今年58岁的李玉芬是宁夏盐池县高记场村的一名普通的农家妇女，1982年，她和丈夫马汉章拖儿带女，来到毛乌素沙漠南缘的沙边子村治沙。到目前为止，李玉芬已在狼皮子梁治理纯沙漠荒地8000亩，植树40万株，造林2245亩，种草1200亩，该地的生态环境得到了明显改善。在这10多年时间里，李玉芬共向沙漠投入了300多万元，在当地农业银行贷款150万元，她还通过自己的影响和全国劳模的“品牌”，民间借贷80万元。为了治沙，她把家里能卖的东西都卖了。目前本息已累计170多万元，还款期已到，银行催要多次，至今分文未还。她目前的生活主要靠救济，经常是吃了上顿下顿不知在哪里。

这些治沙劳模敢为人先，在为社会作出突出贡献之后，自己却陷入困境，生产生活难以维持，这种现象发人深思。无论是什么原因，面对他们付出的艰苦努力与今天的所处困境，我们都没有理由对此视而不见或袖手旁观、无动于衷。否则，不但严重挫伤了农民治理荒漠的积极性，也失去公平社会最起码的价值标准。怎样才能让这些治沙劳模们不再流泪，不再辛酸?建议中央有关部门及各级党委、政府认真研究这个问题，尽一切可能帮助他们摆脱困境。为此，提出如下建议:

一、建议国家安排专项资金用于收购治沙劳模所营造的林木。按验收达到质量要求的造林保存面积，以造林的实际投入和略高于社会平均利润确定收购价格，使造林变为一种投资行为，并缩短生产经营周期。对收购后的林木，继续委托劳模管护，签订管护协议，明确管护责任，并从中央和地方财政安排的森林生态效益补助资金中重点保证，补助标准可适当提高。要想取得国家生态环境的结构平衡，就必须对生态改良的贡献者，给予基本补偿甚至是超过投入成本的补偿。只有生态效益完成了最大最快的经济回报，作为承包主体的农民才有二次绿化开荒的动力和社会责任，进而避免“造林-毁林-再造林-再毁林”的悲剧。

二、建议将获得省部级以上的治沙先进集体和个人用于治沙造林的银行贷款利息，按中央和地方财政合理分担的原则，全部予以贴息。鉴于西部欠发达省区比如宁夏，地方财力有限，中央财政承担的贴息应不低于70%，以体现对西部省区的支持。对获得国家表彰的治沙劳模和先进集体，用于治沙造林的贷款本息，经严格评估核实，确无偿还能力的，比照企业破产的相关规定，从银行处理呆坏帐储备金中予以核销。对积极投身生态建设、植树造林的民营企业和个人，在造林任务、补助资金的安排上要与国有单位、集体经济组织同等对待，获得省部级以上表彰的治沙先进集体和个人在造林任务上要优先安排，资金补助的标准可适当提高，使其更好地发挥示范、辐射、带动作用。

三、建议研究建立帮助支持治沙劳模摆脱困境的长效机制。各级政府及有关部门应形成合力，把帮助、支持劳模作为部门长期工作狠抓落实，引导他们把长期效益和短期效益结合起来，走综合立体开发之路，实现生态效益和经济效益的双丰收。在安排扶贫、种植、养殖、林业、治沙以及优势特色产业等项目和资金时，对具备条件、具有潜力的劳模优先安排，重点支持，引导劳模发展多种经营，增加经济收入，增强自我滚动发展能力，形成良性循环;在推行农村合作医疗时，优先考虑劳模，并大幅度提高标准;对生活困难的劳模按当地城镇居民标准纳入低保、救济、养老统筹范围，消除劳模的后顾之忧。努力在全社会形成一个优待劳动模范的政策导向和良好氛围，鼓励和引导人们争当劳模，使劳模不仅精神上受表彰，而且经济上得实惠，不仅是一时光荣，而且是终身受益，不仅有政治荣誉，而且有生活待遇。

四、建议国家研究发挥“生态银行”长效机制的作用。有效的办法，就是在投入产出相当的公共原则下，帮助他们从国家的“生态存折”里尽快取出钱来，使承包开荒的集体或个人从生态投入的“无底洞”中，先拿到摸得着的眼前实惠。具体说，就是让农民的种草种树与种粮种棉没什么本质区别，如同享受农业贷款那样享受林草贷款。这就要求农发行改革只“支粮”不“支林”的贷款机制，从“生态银行”的长效远景出发，尽快帮助那些有经验、有实力的种草种树的治理大户向公司化、效益化转移，并专款专户给予跟踪服务和考评，真正形成谁能带来最大生态效益，谁就能得到最大货币补偿的政策机制。特别是在生态建设任务繁重的西部地区，国家更应发挥政策银行的支农优势，防止因“合理补偿”只停留在表面而造成的生态治理反复，建议在条件成熟的情况下，将“农业发展银行”改为“农林发展银行”。

五、建议取消至少也应放宽对非公有制林业经营者林木采伐的限制性政策。按现行的采伐政策，林木采伐实行限额审批、凭证采伐，对生态公益林限伐甚至禁伐，而且对不同所有制的林木实行同样的政策，从保护森林、改善生态环境的角度是可以理解和必要的，但从法律的角度，自改革开放以来，我国长期实行“谁种谁有”的林业政策，个人所种植的林木归种植者个人所有，当属个人财产，限制个人所拥有的林木采伐，实际上限制的是私有财产的处置权、收益权。自己的财产却不能自行处置获得收益，侵害了林木所有者的合法权益，应该取消至少也应放宽采伐限制。国家若从保护生态环境角度考虑，对生态区位重要区域内个人所有的林木限制甚至禁止采伐时，可借鉴林业发达国家的经验，实行国家收购或必要的补偿。如果政府能从那些“治沙劳模们”的手里买下修复的生态环境，或者入股经营、扩资、增值，使之成为国有资产目标下的公共财产，那么，农民们得到的就不仅仅是一级政府的亲民爱民政策，而是整个国家世世代代难得的休养生息大环境。从这个角度出发，生态建设就能良性循环，就能实现“双赢”和“多赢”。据了解，沙漠面积也很大的澳大利亚，有很多专业的治沙公司，专业就是栽树和管护。政府通过减税等措施鼓励民间投资者治沙。投资者买到荒沙之后，就可以交给治沙公司治理，自己只用负担种苗费和每年的管护费。等到林地可以间伐收益的时候，投资者可以逐年收益。这样一来，投资者和治沙公司得到经济效益的同时，政府不用付钱就得到了生态效益、社会效益。有关专家指出:“治沙劳模的精神让人敬佩，但不是每个人都能学的。我国沙漠面积这么大，年年还在增加，仅靠用奉献精神来干，永远也治不完。单独由国家来投资也远远不够。只有建立责权利明确的市场机制，才能扭转荒漠化趋势。”

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)五**

网络部改革领导小组领导：

你们好！

新建一个辞职信的文档，是非常容易的一件事，但是我却犹豫了很久。用一个词来概括我现在的心情——“舍不得”。

我加入到赛乐网这个大家庭虽然只有半年时间，但却结识了很多朋友。在这半年里，我和同事们一起经历了无数个开心的日子，甚至连加班也变成一件愉快的事情！在牛奶猫和大呆头（此处用网名代替）两位主任的带领下，每一位同事都全身心地投入到赛乐网的建设中，像呵护一个新生的婴儿，精心培育赛乐网。我非常感慨这个神奇的部门带给我的活力和快乐。这些都将成为我人生中最珍贵的回忆。

记得第一次到赛乐，是我来面试的那天。在大会议室里看到一群男生正在认真听课，当我对此表示疑惑时，同事00（此处用网名代替）告诉我，这是部门进行的专业培训。为此，赛乐给我留下了第一印象，一个善于提升自我素质、不断进步的部门。上班的第一天，也就是xx年3月19日，恰逢团市委在报社召开某重要会议，我看到的是一群忙碌着但做事却有条不紊的年轻人。于是，赛乐给我留下了第二印象，实干、激情、活泼。在接下来的日子中，我一边适应并努力做好网络编辑的工作，一边享受这个温暖的大家庭给我的温馨快乐。

在此我要特别感谢报社领导和赛乐的同事们给我提供了一个良好的工作环境，也包括人与人之间的亲密、信任和关爱。大家互帮互助，相亲相爱，共同度过每一个难关；每一个人过生日，都会受到大家贴心的祝福和精心挑选的礼物，甚至连我们这几个一直未转正的员工也享受了这份特殊的待遇，让我们从心里觉得特别窝心，特别温暖！这些都是赛乐给予我工作以外的宝贵的收获和财富。我会从心里记住大家的这份心意和恩情！

然而，往日的欢声笑语已成为办公室的回忆，很长一段时间都处于沉闷的气氛中。大家创业的激情被压制了，一些有益于网站建设的想法和建议得不到肯定。逐渐地，积极性、主动性被磨灭。在此基础上，我也考虑到个人的能力和特长可能不是很适合网站的工作。因此，正式向各位领导提出辞职申请，希望领导批复，同时也由衷地感谢领导们对我的指导和关心！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

xx年9月10日

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)六**

国家互联网信息办公室和浙江省人民政府联合主办的首届世界互联网大会于11月19日至21日在浙江省乌镇召开。今天(11月20日)上午8点30分，一场关于“跨境电子商务和全球经济一体化”的分论坛举行。马云首先作主旨演讲，以下是演讲实录：

马云：早上好，这么早起来交流，估计听的人跟我一样，还没有完全清醒过来，反正我自己是没有彻底的清醒过来。在乌镇其实交流电子商务，我觉得这个电子商务e\_commerce，以后就是没有e这个，就是commerce，就是商务这个。

想到商务，在浙江我经常想起一个人，这个人给我们树立很好的榜样，也树立很坏的榜样，这个人就是中国古代浙江很有名的商人，叫胡雪岩，胡雪岩我比较欣赏他的一句话，就是生意越来越难做，越难做越是机会，关键是你的眼光，你的眼光看到一个省，你做一个省的生意，你的眼光看到全中国，你做的是全中国的生意，你的眼光看到全世界，你就有机会做全世界的生意，你的眼光看到今天，你做今天的生意，你的眼光看到十年以后，你做十年以后的生意。

所以生意关键在于英文眼光可能就叫vision。

第二个我自己去思考的，胡雪岩给我们树立了一个坏的榜样红顶商人，这个是我从第一天看这个书，我就觉得这是一个不对的路，因为钱和权是不能碰在一起的，做了生意就一定不能考虑你自己想当官从政，从了政你一定不能有钱，这两件事情就像炸药和雷管碰在一起，总是要爆炸的，红顶不能做，当然黑顶更不能做，应该做的是你自己知道，你有什么、你要什么、你放弃什么。

在浙江这个地方，历来出了很多了不起的商人，但是我们每个人都要思考，这一辈子你到底有什么、你要什么，你放弃什么，这句话是几年前一个高人，我尊敬的前辈跟我讲，他说马云你走到现在为止，你要思考一个问题，你到底有什么，你要什么，你放弃什么。

阿里巴巴经过十五年的发展，我们走到了今天，应该来讲，我们是一个很幸运的公司，我们的幸运在于成千上万的创业者把我们带到了今天，我们跟成千上万的人创业，一起做互联网。我昨天讲了，二十年以前的上一个月，我在浙江、在杭州第一次，在美国接触到互联网，在杭州、浙江第一次思考我要做一家公司，那时候叫internet，将近二十年的时间，无数人在互联网中创业，无数的人失败，剩下了我们这几个。我可能是中国最早的一个从事商业互联网的人，中国黄页，可能今天很多人都忘掉了这个，1995年我们成立了这家公司。

人家说阿里巴巴你们今天特别成功是什么原因，其实没有中国黄页，没有前面我们到外经贸部去的经历，没有无数的失败，我们是不会走到今天的。任何一棵大树下面一定有巨大的营养，巨大的营养来自于这个时代很多人犯的错误，其实我觉得我们所有做商业的人，mba跟我们做企业的差异，很多人mba毕业以后，很难去做创业者，或者做了创业者很难成功，因为mba可能教了很多东西是告诉大家人家是怎么成功的，所以看了很多案例是学习别人怎么成功的案例。而人学了成功的案例就会想入非非，我也可以这么成功。

而我自己觉得我创业十多年来，最大的心得体会，永远思考别人是怎么失败的，哪些错误是这些人一定要犯的，因为成功有很多的要素，有很多的东西你是没办法学的，你刚好碰上一个很好的人，运气很好，你刚好碰上一个很好的事，你刚好在合适的时间做了合适的事情，而失败呢，我发现很多企业基本上失败的道理都差不多，只要把这些失败的东西学习好了，自然就好了。

做企业做商人很艰难，就像打仗一样，活着就是成功，战场上面回来的人就是成功的，不管他战场上怎么样，就是商人也一样，你走上这条路的时候，你应该想到，95%的人已经倒下，凭什么你就是那个幸运的5%。

你要想活到这5%的话，你记住，你必须学习那些倒下的人犯了什么样的错误，这些错误你不要去碰上，然后找好未来的规律，这是我对这几年花时间思考最多的。阿里巴巴大家知道，中国的互联网公司中，可能全世界的互联网公司中，一个完全不懂互联网、不懂计算机，也不懂科技发展，我从来没受过这样的训练，也没有做过商业训练，甚至会计训练都没有做过，我们怎么走到今天的。

所以一个ceo要去思考他自己的强项，思考未来，这是我觉得我花了很多时间去思考这样的问题。

今天跟大家讲跨境电子商务，我们讲到电子商务，阿里巴巴说几年以前很多人，我每次参加论坛，他们总觉得这个人讲话很奇怪，有些听起来有道理，有些听起来大家不能接受。一个很重要的原因是什么，因为我自己想今天的阿里巴巴的市值也好，上市成功也好，不是今天做的，是我们十五年以前的想法。我们每个人做事情一定要去思考，如果你只做今天的生意，你只想今天做明天就成功，你是一定不会成功的，因为凭什么你有这个机会，凭什么你比别人聪明。

我认为今天商人要寻找一个机会，今天就能做，今天做明天就有成功的机会，基本没有，因为这个世界聪明人太多了，不要说我们公司以外，我有时候坐在公司里面，看看我们公司那帮年轻人，我也目瞪口呆，这帮人怎么这么聪明，比聪明你已经没有机会了，比勤奋估计更没机会，你只能比未来，我认为十年以后中国社会会出现这样的事情，我必须去做。

你坚持十年十五年，不要怕犯错误，这个远见确定以后，第二找一批优秀的团队，因为你不懂技术，你要找到最懂技术的人，并且学会怎么跟他合作，而不是他跟你合作，你不懂商务、不懂财务，你必须找到最懂财务的人，你怎么去配合他工作，这么倒过来看，这件事情就有点机会。

所以我们一直以来阿里跟别人巨大的差异是在于我们对未来的坚持，我们相信十年以后、二十年以后，这个世界上一定会有的。我很早跟人家探讨什么是战略，战略就是你知道这样下去，将来一定在这儿，所以在这儿挖一个坑，人家会跑过来的。

我觉得阿里这家公司可能有比较大的差异，我们对未来是有不同坚持的，第二由于阿里创始人和ceo不懂技术、不懂这些东西，反而聚集了很多这样的人才进来。第三要有足够的耐心，有人说要有足够的钱，不，其实你只要对未来有个执着，第二你有优秀的团队，第三你不怕犯错误，在错误中不断学习，把它变成营养，我相信钱自然会来。

追着钱没有意义，钱是追人的，人要是追钱，一点出息都没有，其实我们谈风险投资，昨天孙正义说看见这个人眼睛真亮，其实那时候我去见他，我根本没想过要人家钱，我只是觉得大家探讨互联网，我兴趣大增，你感觉问人家要钱，眼睛里面不对了，眼神也不对了。你跟人家做投资的时候，你要风险投资，你的自信来自于你自己知道自己要做什么，而不是我要钱的，要钱的话，基本就矮了一截了。

所以阿里在六七年以前或者三五年以前被充满了争议，这个公司根本不靠谱，怎么看不行，其实我们上市前两个月，很多人认为我们公司根本不赚钱的，没法赚钱。那时候我很坚信地知道，阿里巴巴比这些人想象的要好多了，他们说阿里很烂，其实我知道我们还可以，比你想象的好。但是今天我们碰上大麻烦了，大家认为你那么好，太好了，说你无所不能，其实我知道我们没那么好。现在是最危险的时候，别人对你的期望值，觉得你们公司是神人，什么都能干，一个人认为自己什么都懂，什么都能干的时候，麻烦就来了。我自己觉得胡雪岩到后面脑子撞坏了，自己那个了，问题就大了。

我们每个人一定要明白自己的界限，自己要做什么，想做什么，我想开场之前，我把这个商业的想法做一下分享。

第二个，我想跟大家交流的，所谓的电子商务，其实阿里巴巴不是一家电子商务公司，阿里巴巴是一家帮助别人成为电子商务的公司，阿里巴巴的生意模式，全世界很少看到，全世界说人家有个亚马逊，人家有个ebay，人家有这个有那个，怎么中国搞出这个东西出来，这是中国独特的情况下诞生出来的，在十四年以前、十五年以前，我们确定做电子商务互联网的时候，我们做了一个很重要的决定，我们是做大企业还是做小企业，我们如果做大企业，可能挣钱容易一点，那时候最流行的话，那时候最流行的一个是电子商务解决方案，如果你搞定一家大国企，搞定一家跨国企业，你给他电子商务解决方案，就能很快挣点钱，通过公关手段，要么吃饭、要么喝酒，通过各种各样的方法搞定，这不是我们的强项，我们做不了这个事情。

互联网如果它是一个世纪最大的一个变化的技术，变革的技术，它一定是做昨天做不到的事情，那么是什么东西昨天做不到呢，就是帮助那些小企业，锁定那种昨天没有得到帮助的人，解放那些小企业的生产力，解放能够让这些小企业具有it的能力。所以我们是十五年以前锁定只做小企业、只帮小企业，所以导致于我们的方向完全颠了过来，跟别人不一样。

小企业是非常难做，大家查一下，十三四年以前，我那时候刚看一个电影《阿甘正传》，我是嘴硬，我去了风险投资在硅谷，三十多家风险投资全说我们对你没兴趣，因为你这个model根本不可能work，生意模式一定不成功，因为美国没有这样的商业模式，凭什么你们中国会诞生出来。他们问的也对，因为那时候在中国做互联网，都是美国拷贝了一个过来，而我们想做中小企业，基本上人家想都没想过，文里面大腿肉有多少，你是挖不出东西来的。

我觉得《阿甘正传》电影告诉我，没有人通过鲨鱼鲸鱼赚出钱来，结果从虾米肉里面挖出钱来，每个人身上拿出一点点，如果这个聚集起来一定可以的，但是你想从每个人身上拿一点点的话，你就必须为每个单个创造独特的价值，是别的技术公司做不到的，所以十五年以来阿里巴巴只专注在中小企业，也不是第一天想明白这个模式的，我们也犯了无数错误，直到七八年以前我们明白一个道理，要想帮助小企业，你必须建立一个生态系统。

所以我们今天的生意模式，这个确实是被逼出来的，我们发现帮助一个很小的企业，你从他身上只能挣到三四十块钱，你怎么可能派出人去跟他交流，怎么可能跟他沟通，怎么给他做解决方案。小企业的需求是很多的，需要物流、需要诚信、需要信息、需要数据、需要支付，这整个的体系，我们是没有办法全做完，所以我们必须引进各种各样的合作伙伴，大家一起来干，每个人在这里面拿到一点点，你才有机会可能成功。

昨天鲁炜讲到3c，我说是3w，做任何生意，必须想到3w，win，三个win，第一个win，是客户win，你做任何事情，客户首先要赢，第二个win，合作伙伴一定要赢，第三你要赢。三个w，你少一个w，找不到这个网页，三个赢，你少中间任何一个赢，这个生意没法做下去。

我们做任何产品和服务，都要问一个问题，你的客户有没有用，不要说工程师觉得很高兴，这个东西太好了，结果用户不用，这个是涂热闹，你一定要思考客户认为好不好。第二，这么多人参与，参与者有没有机会，第三个，干了那么多事情，你到底能不能活着，你如果不能活着，你怎么能坚持下去。这一些我认为是阿里巴巴独特的商业模式，在中国成千上万的小企业需要这样的支持，我们的出发点来自于哪里，出发点也不是来自于我们高大上帮助中小企业多了不起的使命，我们只是在所有人做大企业的时候，我们做了小企业，我们没有路可选，大企业我们搞不定别人，那时候我怎么可能敲开某个大国企的门还是敲开海尔的门，人家早就把你轰出来了，我们只能敲小企业的门。来自于自己的痛苦，1995年我自己创业，要钱没钱，要技术要技术，多艰难，如果我们用技术去解决，钱共享技术和人才的问题，这个就好办了，这纯粹是一个大方向，没有设计出这么一个商业模式。要说十五年以前想到今天，那是胡说八道，但是我今天必须想明白十五年以后干什么，因为今天我们算有人了，算有技术了，算有数据了，算对未来的思考越来越清楚了，我们必须要思考未来我们想干吗。

昨天互联网也一样，我觉得昨天互联网论坛我在讲，今天既是对昨天的总结，不管包括阿里巴巴也好、百度也好、腾讯也好、亚马逊也好、google也好，我们这些人都是幸运的结果，我们都是在合适的时候做了合适的选择，碰上了合适的人，进入到了今天。但是我们最大的挑战，昨天各种各样的偶然必然，大家去讨论，我们最重要思考的是如何再能够坚持十五年到二十年，我们依旧能够像这样的话，这才是最大的挑战。

我们昨天是为了我们的乐趣而活着，大家可能去看看我们以前讲过的很多的话，确实是这样，那时候哪来的收入，哪来的利润，没有营业额，没有利润，我们每天兴高采烈是什么，是每天客户的感谢，每天客户成长了多少。其实前十年阿里巴巴考核我们自己是否成功的一个重要因素，不是我们有没有成功，而是我们的客户因为我们有没有成功，因为如果我们过早地成功了，客户就不会成功。

当然你能够做到一起是最好，我也成功了，客户也成功了，但是你选择只有一条路的时候，什么你要放弃，那就是放弃自己的利益，让别人先成功。二十一世纪做企业，也就是说一个很重要的，上世纪做企业一定要用好it技术，这个世纪做企业，一定要用好data技术，it技术和data技术是有巨大的差异，data技术的核心，也就是互联网这一世纪最了不起的东西，利他主义，相信别人要比你重要，相信别人比你聪明，相信别人比你能干，相信只有别人成功，你才能成功。

我今天讲这句话，放在这儿，一百年以后我们来证明，我们都不会活在那儿，但是一百年以后去看，一定是以我为中心变到以他人为中心。如果我钱越多，我越强大，其实别人会越弱小，it时代诞生无数剧透，dt时代你只能倒过来，别人越强大，你才会越强大。it时代到dt时代，最小的标志是你的思想，如何帮助别人成功。

第二个，dt时代一个非常重要的特征是体验，体验很有意思，就是感受，我们上世纪讲了很多服务，我们不断地增加服务能力，其实客户要的不是服务，客户要的是体验。我们经常讲，今天我看很多要姑娘站在那边，很多餐厅门口说欢迎你，二十几个姑娘一起说欢迎你，你觉得这个体验好吗，我说你们这个服务不好，他说我派了二十个姑娘门口见你，服务还不好，我其实不需要，我只要一个开开心心服务体验就好了。

体验是这个世纪很了不起的技能，这个技能不是工程师拥有，不是老板拥有，体验是这个世纪人的情商造成的，上世纪拼智商，这世纪拼情商，情商是让人家舒服，让客户舒服，让合作伙伴舒服，没有比这个更重要了。体验时代会出现女人越来越厉害，因为很重要一点，女人思考别人比思考男人多，女人要照顾老公、孩子，然后才考虑到照顾自己，男人基本上来讲，对不起，我是男人中一个，男人基本上以自己为中心。

你会发现无论在政界、商界，妇女会越来越多，阿里巴巴很有意思，我们公司可能是全世界it公司中女性最多的一个公司，有一个美国记者问我，你们怎么那么多女孩，我还没反应过来，怎么那么多女孩，有问题吗，不会因为这个上市也不能上了吧。我们有46%的员工是女性，本来有49%到50%的，后来前一段时间收购了两家公司，男人太多，把我们给降下来了。

我们有36%的管理层是女性，我们23%的高级管理层是女性，我们有女性的ceo、女性的coo、女性的cfo，我们从来没有把她们当女性看，因为我觉得首先她们是人，而她们身上有独特的东西，体验她们确实做得好，因为这些女性，她懂得怎么服务别人、怎么理解别人、怎么支持别人。

这也是非常关键的，二十一世纪很多东西都会发生很大的变化，所以你的服务、你的技术再好，但是没有办法做到体验，我这儿没有说比尔盖茨怎么样，我去了微软，很多年以前，有一个畅想未来的房子，说这是微软设计二十一世纪最牛叉的房子，我很好奇跑进去，半天以后就跑出来，这个地方不行，这是工程师想象中，要么全是电脑控制，整个房间里面全是电脑控制，吃药了，几点钟，跳下两颗药，我突然发现如果程序出了问题，你跑也跑不出来了，没有体验的感觉，什么叫体验的感觉，你舒服，你突然发现你是被电脑控制的，而不是你控制了电脑，这样下去问题就大了。

包括很多人在畅想未来，我发现绝大部分工程师在畅想未来，最畅想未来的，你孩子希望要干吗，你希望你的孩子生活在一个山清水秀、舒适的状态下面，这整一个的思考是体验的思考。

第三个，透明度，做任何事情，二十一世纪由于出现了数据，出现了互联网，你要想隐隐藏藏躲一点东西基本没可能，所以隐私这个问题很有意思，今天讨论隐私担忧的问题，二十年以后基本上观念都转变了，我记得1995年我第一次到北京去讨论互联网，有一批专家是中国科协召开的会议，二十几个专家坐在一起讨论未来会互联网，我被邀请的其中一个，我想中国互联网还没出现，怎么二十几个专家出来了，大家在讨论未来互联网这个不对那个不对，我们必须控制这个控制那个，不控制就会出问题。

反正我那时候不以为然，我第一认为中国那时候没有专家，第二，我觉得他们担心的问题是瞎担心，都还没长出来了，就开始担心了，事实上二十年以前担心的事情都没有出现，没有担心的事情都出来了。

it时代到dt时代，小企业变成关键，回到我们未来的电子商务，我们阿里巴巴到今天为止，还要问一个问题，我们为谁而生存，我们是不是解决了十五年前我们提出让天下没有难做的生意。

上市之前我就想了，我们公司说再把名气搞搞大?这世界上最悲剧的是有名没钱，第二个悲剧是再加上有钱，很多人没这个感受，我反正有这个感受，第一不能要有名，男人有名倒霉的事情就来了，男人有钱，钱是花不掉的，你要想明白钱是什么，如果你想成为一个大商人，是因为你的乐趣在于别人成功的乐趣，你看到很多人街上跟你笑，你做得真好，由于你帮助我们家的老婆，帮助我们家的孩子，这个乐趣是钱买不到的，人家发自内心地说这个东西真好，其实我也知道这个东西跟我没关系。我也从来没有写过一个程序，所以把这些事情想明白，继续保持这样的乐趣，别人开心了，你开心了，别人体验好了，你感受好了，这其实一样。

我认为对阿里巴巴来讲，我们继续要思考一个问题，我们如何帮助更多的小企业成长起来，不仅仅是中国，应该去思考全球，中国我们还有很多问题没有解决呢，中国有太多的小企业今天并不好。很多人讲电商有很多问题，假货的问题、知识产权的问题、炒信的问题，这一系列的问题，解决这些问题才是乐趣所在，解决这些问题，才要你存在，如果这些问题让政府来解决，你基本上又玩完了，轮不到你什么事情，政府解决了那么多年也没解决好。

这个问题是技术、社会、教育、文化各种合在一起才有可能解决，这个问题的解决，可能是二十年以后，我们电子商务能够对这个社会巨大的贡献之一，是因为我们而解决了假货，是因为我们解决了知识产权在中国盗版假货的问题，是因为我们解决了中国企业那么多年来建立起来信用的体系，这是我们对这个时代巨大的贡献，因为这些问题解决了，人们的体验会更好，这个问题我认为是乐趣所在。因为我们巴西的、美国的、阿根廷的小企业，都要发展。

以前的全球化其实是美国化，我不说美国好还是不好，但是有一点是肯定的，全球化的核心是给当地创造价值，给当地创造就业，给当地创造税收。我们以前所有的思考，基本上是我的产品如何卖到人家家里去，从人家家里口袋里面掏出钱来，阿里巴巴的全球化要思考一个问题，如何帮别人把产品卖到我们家来，中国有巨大的需求，中国中产阶级的高速成长，我大概在七八年以前在硅谷讲话，被人家笑话了一通，我说中国互联网用户会超过美国，人家说你瞎说。我那时候也不像学者和所谓专家能拿出例证数据出来，我就找一个理由，美国人口将近三亿，不死人，你十年以后还只有三亿人，中国人十三亿人，搞三亿人轻轻松松上网，我就搞这么一个理由，其实我们发现十年以后，中国中产阶级的人口跟美国的人口差不多。

中国的空气、环境、水已经无法支撑未来三四亿人的中产阶级的各种各样的需求和服务，我们如何把全世界很好的产品能够满足中产阶级、亚太地区、全世界的需求。地球已经真正成为一个村落，不要认为我在杭州，原来的贸易方式会因为互联网彻底改变，wto是一个伟大的创举，但是这是在上一个世纪，wto是政府制定的游戏规则，企业执行，而政府制定的游戏规则，有的时候是非常难让企业执行的，各国之间出于政治的原因，中国跟日本的谈判，日本跟韩国的谈判，根本坐不在一起，各国有自己的思考，必定影响市场，我们应该建立一个真正通过市场经济、通过企业家组建起来的商业社会，而今天互联网给了我们这样的机会。

也许由于互联网的出现、dt的出现，全世界的小企业因为这个技术、因为这个支付、因为这个跨境的整个物流会联合在一起，就像今天淘宝网站上，青海和浙江、浙江和海南、海南和广东，整个贸易如果是各省政府坐下来谈判搞一个协议，一定做不成，一定是商人之间达成一个协议。

全世界各国的意识形态、政治观点不一样，但是全世界的商人观点是一样的，诚信、money，只有这个东西才能打通，什么是钱，钱背后是信用，信用背后是交易，交易背后是大家诚信的往来的行为的规范，这个将会在二三十年以后，互联网将会改变整个全球贸易的走势和格局，随着电子商务越来越多，这才是巨大的机会所在，我们今天要看，意大利也好，法国也好，太多的小企业他们没机会，今天法国大品牌都在中国了，意大利大品牌都在中国了，小品牌呢，以前大企业有这个钱，有这个it，今天小企业没有这个钱，没有这个it，这给了我们这代人最大的机会，以前我们农村的人没有办法享受到都市生活，农村的人没有办法享受到整个东京、纽约的生活，假如说互联网能够让农民在山清水秀里面享受生活，这个创举也只有技术革命能够带来。

跨境贸易，今天海关的支持，各国海关也是挺奇怪的，所以政府在适应，我们也在变革，所以大家在未来的三十年到五十年以内，我相信没有人能阻挡互联网的力量，互联网本身巨大的生态，它是能自己完善的，我讲到这里，我不想讲细节，我只是想讲一个二三十年以内，绝大部分的贸易，跨境贸易、内贸的形势、方式、参与的人都会发生变化，阿里巴巴今天最激动的是什么，最高兴的是我们今天参与了未来企业的打造。今天电子商务已经成为十年以后你希望成为成功企业的必备要素。其实今天的企业你要想成功，必须离消费者近，通过互联网了解你的销售，了解你的消费者，你才会成功，了解你的客户，你才会成功，原来广东大批企业包给别人干的，销售包给别人干，都包给别人干，你没有机会了，离消费者近，电子商务给小企业带来巨大的机会。

昨天我们讲共同的挑战，任何一次技术的革命，只要是技术的革命，都有文明的冲突，都有社会的冲突，大家相不相信这个，工业革命很好，蒸汽机火车来了，文明的冲突是第一次世界大战和第二次世界大战，今天由于出现了互联网以后，这次冲突，文明的冲突，很有意思，不会有战争，而是昨天成功者和今天成功者的冲突，昨天的理念和今天的理念的冲突。昨天我说数据的鸿沟不是技术问题，是认识问题，是学习能力的问题。未来二三十年的冲突来自于我们是怎么去解决，对电子商务来讲，假货我认为解决只能靠互联网，今天在淘宝上面，阿里巴巴市场上面，大家说你们假货很多，说假货多的人，从来肯定基本上在淘宝上没买过东西，因为你如果真正有这个能力让淘宝和电子商务最大的差异，上世纪是别人说什么你买什么，这世纪是你自己决定你是否有这个能力参与这件事情，购物，你想买一个劳斯莱斯，二十五块钱就想买一个劳力士手表，这是不可能的，这是你自己太贪了。

所以假货的问题，今天你去广东和福建很多假货集团调查一下，他们最怕是到淘宝网去卖，很简单，我们很快能查出谁在卖谁在生产，公安马上扑上去了。前几年很厉害，你是能找到的，因为线下你很难找到谁在卖假货，今天网上这一两年来，整个电子商务在中国的发展，如果有假货，每天销售额能有六七十亿吗。第二个问题，知识产权的问题，也同样能够解决这个问题，炒信问题也能解决，有人说电子商务不赚钱，那是因为你方式不对，你做对了，今天中国有90%以上赚钱的电子商务都在一个生态系统，就是阿里巴巴的生态系统，学会怎么利用好流量，怎么利用好人家的物流，怎么利用好支付体系，这个解决好你才有可能。未来全球电子商务一定是社会化的，没有任何一家公司可以有这个能力建立一家快递公司运到全世界各地，没有任何一家公司有这个能力建立一个标准，所有支付都用你，没有任何一家公司能够采购遍全世界的商品卖给全世界的消费者，这就是一个社会化。所以全球经济一体化会因为互联网而加速，会因为互联网而完善，所以这是我想跟大家今天交流的东西。

赚不赚钱，你今天干，你就想赚钱，几乎是不可能，我结束我自己的讲话，讲一个故事，我跟ebay竞争的时候，\_\_年的时候，我在上海见了一帮小年轻，全是ebay大卖家，非常大的卖家，我们在一个酒吧里面讨论，那天下了一个大雨，我说各位，你们有多大，他说我不得了，一个月营业额五万块钱人民币。我说我的看法，十个月以后，你一个月的营业额不到五百万人民币，你都不好意思说你自己是一个卖家。他说你是外行了。事实证明今天一个月卖五千万，都不好意思说自己在淘宝阿里生态系统是大卖家，阿里巴巴不是一家电子上午，它是电子商务的基础设施提供商，或者说我们在打造一个商业的基础设施，它希望的是所有人参与、所有人成功，它创造的整个商业模式是3w、赢赢赢。我跟大家说的，胡说八道，里面有很多我们的思考，没有办法形成体系，形成体系的工作是专家的工作，分享是二十一世纪dt时代最关键的技能和品质，谢谢大家。

**精选创业网络营销方案案例精彩(推荐)七**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

20xx年9月底至20xx年6月

我实习所在单位的名称是上海xxx有限公司，位于xx市xx区中江路879号天地软件园8号楼b座4楼，公司现有销售人员、工程技术员共8名。主要销售阿里巴巴诚信通。主要产品分为诚信通普及版，标准版。质量第一、用户至上、优质服务是公司的最高宗旨!总公司为阿里巴巴网络技术有限公司。经阿里巴巴网络技术有限公司授权有上海，南京，江苏啊，安徽等各个分公司。

我实习的岗位是网络销售员，工作内容是销售阿里巴巴公司诚信通

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找