

阿里创业史：湖畔点兵图霸业，廿载砺剑定风波

马云与十八罗汉的商业冒险



标识: 68f505f8456ffec65e871c27

1985 西湖邂逅



跨越太平洋与初试锋芒



1995 西雅图觉醒



1995年西雅图，马云第一次触摸电脑。在发现互联网上几乎没有中国的数据后，他看到了巨大的商业真空。

“中国黄页”的艰难起步（1995-1997）：在没有互联网基础设施的中国，售卖“看不见”的互联网。

步骤一：物理拍照



步骤二：跨洋邮寄



步骤四：国内确认？

我怎么知道网页上线了？杭州又没有网！



步骤三：美国上线



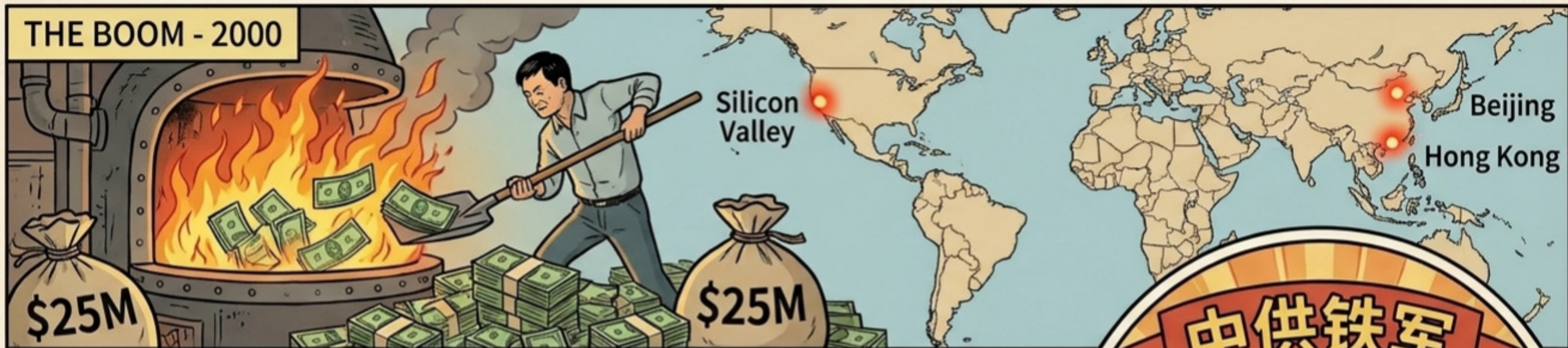
客户收费：	20,000 元
美国外包成本：	-12,000 元
毛利：	8,000 元

LAKE SIDE GARDEN UNIT 202 - 湖畔花园202室



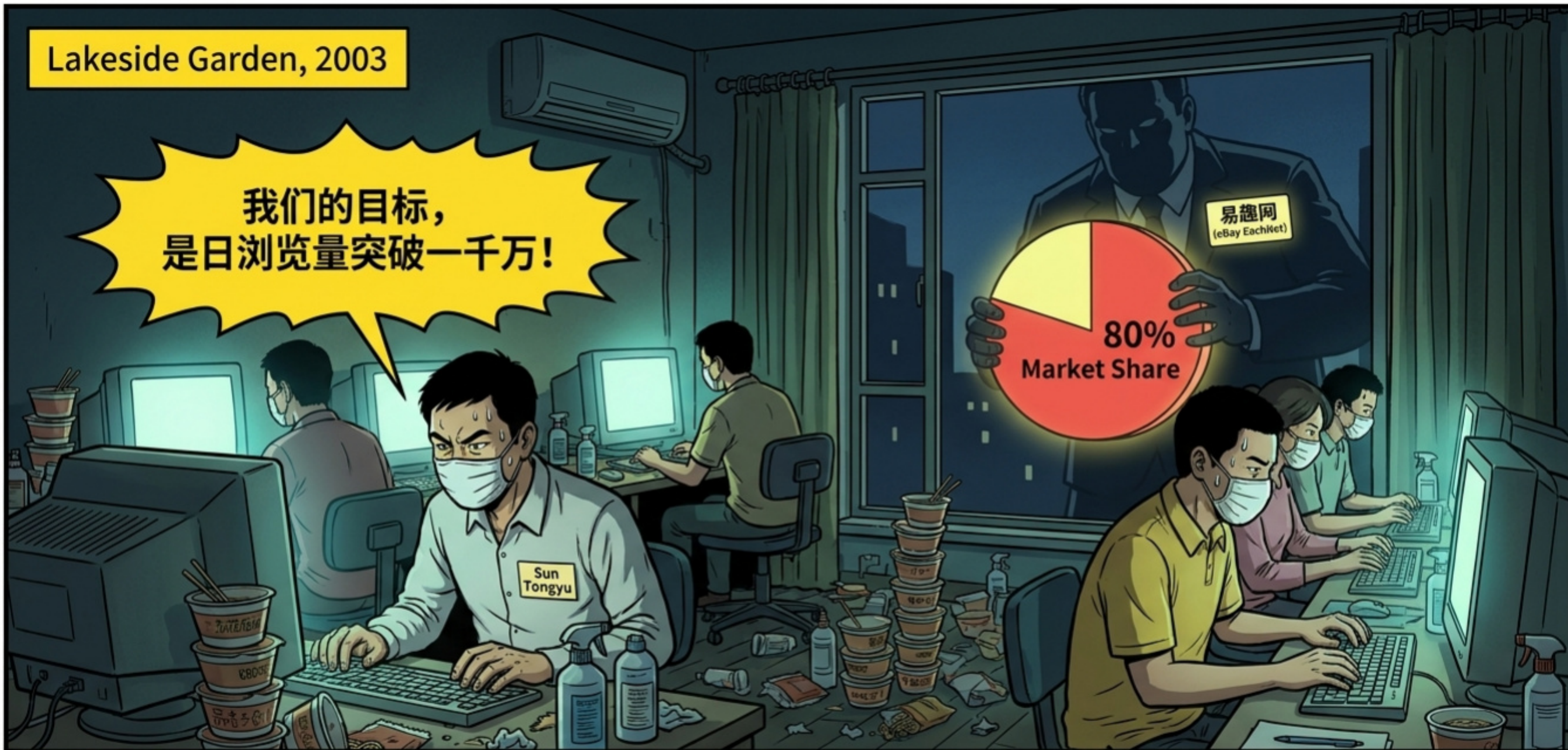
1999年，18位联合创始人在马云家中集结。为了全球知名度，马云花重金买下《一千零一夜》中“芝麻开门”的拼音域名：Alibaba。

断臂求生 (2000-2002) : 烧光2500万美元后, 关明生挥刀裁撤全球业务, 退守沿海大本营。
凭借“中供铁军”的线下地推, 阿里于2001年底奇迹般实现盈利。



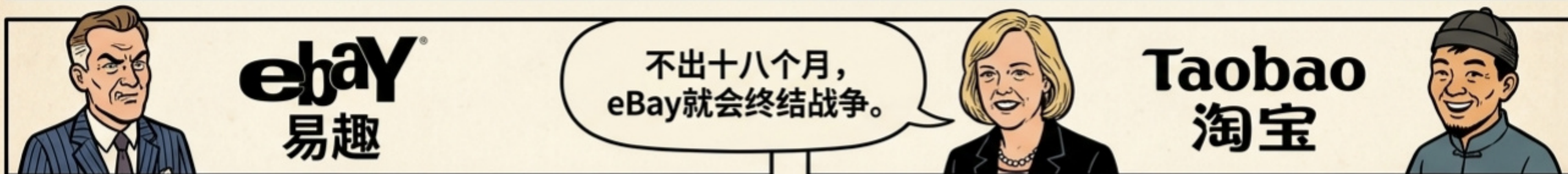
Lakeside Garden, 2003

我们的目标，
是日浏览量突破一千万！

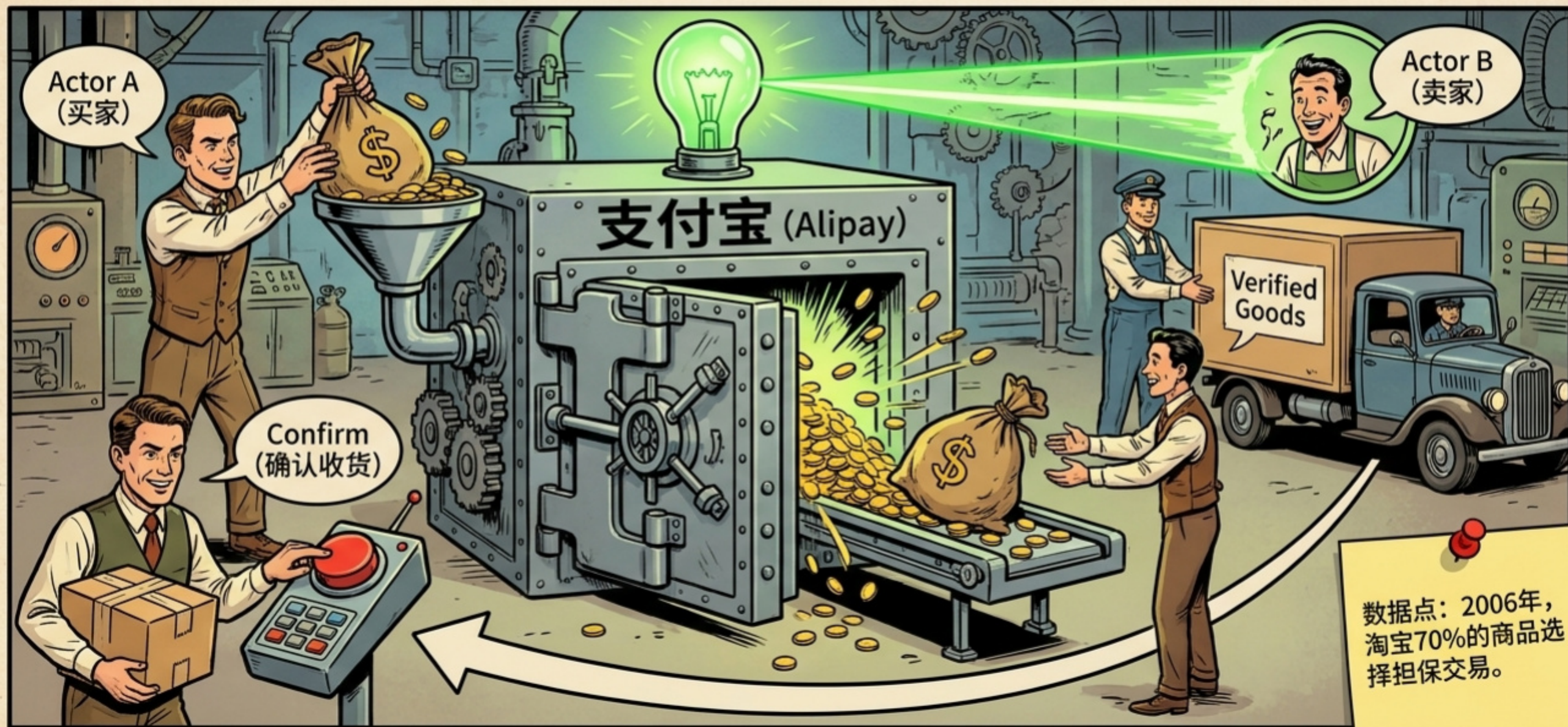


秘密武器“淘宝”的诞生（2003）：在非典隔离期间，一支秘密小队重返湖畔花园，受命狙击人占据 80% 市场份额的电商巨头易趣网。

本土化战胜全球化：淘宝如何用“农村包围城市”的免费策略，在三年内完成市场份额的反转 (2003-2006)。



信任引擎的发明（2003-2005）：在早期买家经常收到空盒子的乱象中，支付宝模仿PayPal的担保交易，彻底打通了中国电商的信任瓶颈。





雅虎中国并购案（2005）：一次昂贵但失败的跨界尝试。泥腿子销售文化与硅谷工程师文化的剧烈冲突，证明了阿里无法简单复制百度式的技术成功。

淘宝商城的突围与双十一的发明（2008-2012）：为了摆脱C2C的低端标签，张勇接手边缘的B2C业务，并硬生生造出了一个“光棍节”促销大促，彻底改变了中国零售史。





“十月围城”（2011）：为了提升商品质量并清退假货，淘宝商城大幅提高门槛费用。倍感“卸磨杀驴”的中小商家发起史无前例的暴动，迫使阿里延期执行并提供贷款安抚。

支付宝的独立与风波：快捷支付彻底拔高了支付成功率。但为了应对央行对外资支付机构的限制，马云私有化支付宝，引发了一场震动全球的中概股信任危机。



Panel 1 (Left - UX Breakthrough 2010):



Panel 2 (Right - The VIE Spin-off 2011):

2010年 IT峰会



Existential Math

如果 GMV = 1万亿

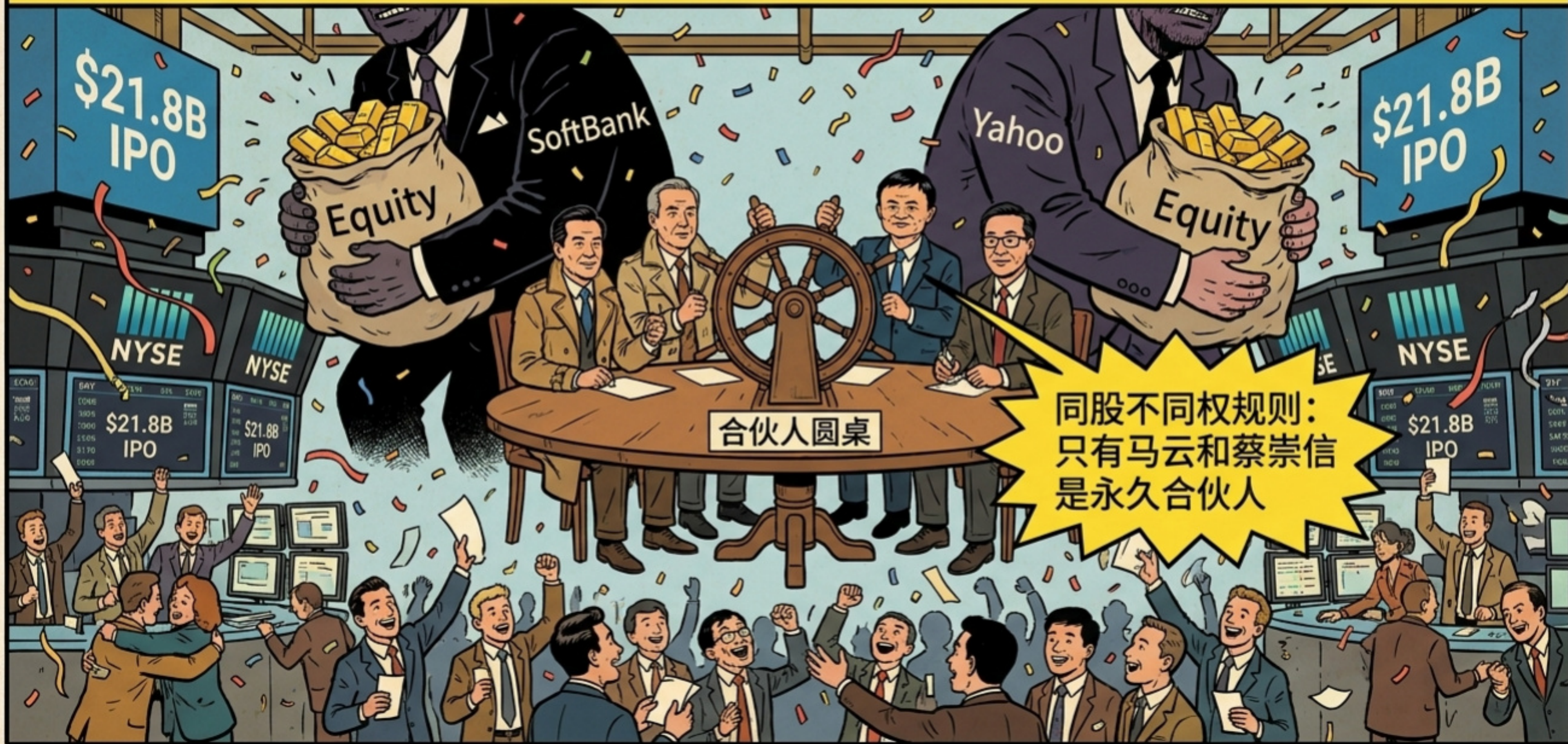
IOE 服务器成本 = 每年
200亿人民币!

结论: 不做云, 必死。

数据点:
2013年 飞天系
统 (Apsara)
5000台集群
上线成功!

锻造阿里云 (2009-2013): 在内部嘲笑与外部大佬的集体看衰中, 王坚扛住压力。因为他算清了一笔账: 如果不做底层的“飞天系统”, 阿里迟早会被天价的服务器成本压垮。

登顶华尔街与公司治理（2014）：创下史诗级IPO记录的同时，阿里确立了独特的合伙人制度——确保创始团队以少数股权牢牢掌握董事会的绝对控制权。

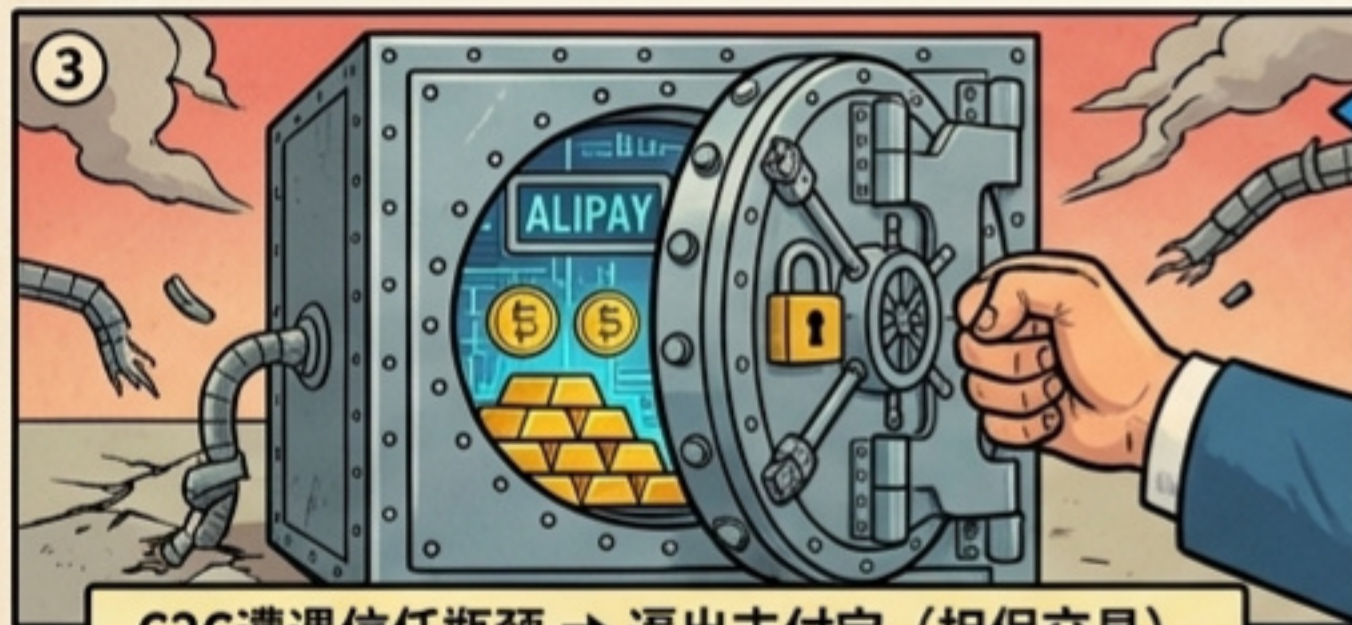




B2B / 中供铁军 → 产生现金流



现金流输血 → 淘宝 (C2C) 用免费策略击败易趣



C2C遭遇信任瓶颈 → 逼出支付宝 (担保交易)



C2C遭遇假货天花板 → 诞生天猫 (B2C) 与双十一



双十一巨大流量引发服务器崩溃 → 倒逼自主研发阿里云



商业生态的演进密码：阿里巴巴的每一个超级独角兽，都不是凭空规划的，而是为了解决上一级业务面临的生死存亡瓶颈，被“逼”出来的