

## 做京东电商怎么样 京东第二大电商 - 网创妙策

### 京东成中国第二大民企，马云到底输在哪里？

要弄清楚这个问题，首先要知道阿里巴巴跟京东各自的商业模式。京东是靠卖电子光磁产品起家的，而马云的阿里巴巴从一开始就定位于服务全球。作为一名有着20多年的电商从业者，我感觉我来回答你的这个问题再合适不过了。1、首先我们说说阿里巴巴跟京东的诞生一、阿里巴巴的诞生1999年马云在杭州西湖携18罗汉创建阿里巴巴，阿里巴巴最初的使命就是：让天下没有难做的生意，立志服务于中小企业，帮助中小企业盈利，这就是阿里巴巴最初的初衷。

据说阿里巴巴这个名字刚刚想注册的时候已经被加拿大人注册了，后来马云花了3000美元把这个域名给买了下来，因为阿里巴巴在世界通用，事后证明阿里巴巴这个名字买的确实很值。二、京东的诞生1998年6月18日，24岁的刘强东刚刚还完20多万的外债，用身上仅存的1.2万元来到中关村租了一个四平米的小柜台，贩卖起刻录机等光磁产品。

刚刚入行的刘强东发现身边大量的小商小贩在售卖假货，甚至老板在跟员工开会时，都是教底下的员工如何把假货卖出去。因为卖一件假药水货的利润是卖正品的10倍。而刘强东面对这些诱惑没有受到丝毫影响，继续卖他的正品行货，而且刘强东在卖光磁产品时，第一个明码标价，帮客户开正规发票，客户要买的话也不接受讨价还价。经过三年的发展，到2001年，京东多媒体已经成为中关村最大的光磁产品代理商，年销售额突破千万大关。

这也为日后京东的快速发展奠定了基础。2、阿里巴巴跟京东的模式对比电商阿里巴巴起步于电商，但不止步于电商。京东起于电商，聚焦于电商。阿里巴巴最开始是做B2B业务的，换句话说就是链接工厂与中小企业之间的批发业务，而阿里巴巴只是在网上做个平台对接。直到2003年，淘宝的诞生才算打入了C2C业务，2009年天猫的成立才正式进入B2C业务。

阿里巴巴最开始做的是电商业务，但是经过几年的发展之后，就开始向其他领域扩张，譬如：衣食日常、出行领域、物流配送、金融理财、办公教育、大健康、娱乐传媒等各行各业，几乎一个人从出生到死亡用到的方方面面的东西，阿里巴巴都有涉猎，都有投资。而京东就不一样，京东一辈子只做一件事情：电商零售。有人就说京东不是还有物流吗？其实京东做物流是迫不得已的，2006年，京东卖的都是电脑等高端产品，随便一件都是三四千，当时的物流都是中通、申通等四通一达，服务质量特别差，不仅包裹容易摔坏，而且还会出现被偷现象。

正是在这种背景下，刘强东通过数据分析，发现70%以上的客户投诉都是来自物流，于是刘强东才决定自建物流体系。这不仅在全中国没有先例，就是放眼全世界也是没有这样的案例。当时不仅京东内部团队反对声特别多，就连外界投资者，电商同行都非常不看好。但是后来事实证明京东自建物流是对的，正是因为自建物流才让京东在跟阿里巴巴的对决中有了属于自己的杀手锏。

京东后来又做了金融，其实京东是不想做金融的，因为做电商必须要用到金融体系。2011年5月，刘强东正式宣布弃用支付宝，跟支付宝彻底断绝关系。2013年，京东金融宣布正式上线，京东白条，京东金条、京东理财等产品相继杀出。京东后来又成立了一个京东科技，其实里面的无人仓、无人机、无人车都是为了更好的服务于电商，始终围绕着成本、效率、用户体验而展开的。

京东健康的推出也是京东零售的一部分。所以归结起来就是，阿里巴巴虽然起步于电商，但是不止步于电商，而京东起步于电商，始终聚焦于电商，一切的发展都是为了更好地服务于电商零售。3、刘强东与马云的性格对比一、马云务虚，刘强东务实如果把马云跟刘强东放在一起对比，你会发现马云这个人是个浪漫主义者，喜欢天马行空，好大喜功，夸夸其谈。

喜欢到处抛头露面，喜欢参加各种演讲，各种演唱会，给别人的感觉就是这个世界缺少他就不行似的。反观刘强东就比较低调一些，很少参加大型活动，安分守己，低调做事。并且每年给自己安排一天时间去体验配送员生活。如果马云是黄药师，那刘强东就是郭靖。如果马云是风清扬，那刘强东就是狄云。一个天马行空，一个老老实实。二、马云心杂，刘强东专一马云自己曾经说过，如果地上有9只兔子，你千万不能每个都去抓，要死死的盯着一个兔子，如果每个都去抓的话，你一个都抓不到。

然而在现实生活中，阿里巴巴就是那个看到9只兔子，9只兔子都抓的人。阿里巴巴看到音乐很赚钱，就投资收购天天动听，虾米音乐。阿里巴巴看到视频很赚钱，于是就投资收购优酷土豆。阿里巴巴看到浏览器很赚钱，于是就投资收购UC。阿里巴巴看到新零售很赚钱，于是就投资收购高鑫零售、大润发。阿里巴巴看到外卖行业很赚钱，于是就投资收购饿了么。

阿里巴巴看到地图很赚钱，于是就投资收购高德地图。阿里巴巴看到手机业务很赚钱，于是就投资收购魅族。阿里巴巴看到应用程序很赚钱，于是就投资收购豌豆荚。阿里巴巴看到出行领域很赚钱，于是就投资收购了滴滴。阿里巴巴看到社区团购很赚钱，于是又投资收购了十荟团。阿里巴巴看到物流领域很赚钱，于是又投资了菜鸟网络。.....反观京东就没有那么心杂，而是心无旁骛专心致志，一辈子永远只做一件事情:电商零售，与这个行业无关的一概不碰。

4、京东成为中国第二大民企，马云到底输在哪里？个人认为京东成为中国第二大民企，马云输在了以下三个方面：一、创始人的性格马云虽然口才好，懂应酬。但是他性格中有一个致命的弱点：那就是狂妄自大，膨胀无比。马云经常在公众场合说起：自己对钱不感兴趣，如果真不感兴趣的话，为什么不直接捐给贫困老百姓呢。还有很多言语，令人吃惊！譬如：我一个月赚了几十个已经让人很痛苦。

我这辈子最后悔的事情就是创立阿里巴巴。“钱是这个世界上最容易得到的东西”。等等。且不说马云到处演讲，开演唱会，出席各种会议，跟明星歌星拍电影、合唱。单就这些很痛苦的言语足以让马云出尽风头，风头出尽未必是好事，因为枪打出头鸟。反观刘强东就显得低调很多，一心一意为国为民，为灾区捐赠自己的物资。聚精会神搞企业，尽心尽力为员工谋福利。

始终围绕电商零售领域去降低成本，提高效率，提高用户体验。二、阿里巴巴跟京东的模式a、假货问题阿里巴巴是一个大平台，相当于一个收租的，它只提供一个菜市场，至于你们要卖什么？怎么卖？卖什么价格？用什么车运输？客户退货怎么办？统统一切阿里巴巴都不管，阿里巴巴要做的就是：收租！这就无形之中给了小商小贩一些勇气：售假。

所以在淘宝上假货水货横行，淘宝阿里只是睁一只眼闭一只眼而已，只要有钱收租就行。反观京东一直坚持正品行货，从来不售卖一件假货，正如2003年一位版主看到京东多媒体一样，立刻给京东多媒体打个广告：这是我在中关村整整五年没有卖过一件假货的商家。在京东开店的卖家，京东第一件事情就是跟卖家签订合同：只要敢在京东上面卖一件假货，直接罚款100万，并且会想尽一切办法让你破产。

并且京东还跟工商局将数据打通，一旦发现有售假商家，第一时间捣毁老巢，让售假商家无处可逃。b、物流问题京东是2007年自建物流，阿里巴巴是2013年才正式组建菜鸟网络。京东物流跟菜鸟物流对比起来，很明显京东物流强过菜鸟物流。当京东物流做到上午买，下午达的时候，菜鸟物流还要两三天。当京东物流做到小时达的时候，菜鸟物流才刚刚宣布次日达。

论速度，菜鸟物流完全落后于京东物流。论资格，菜鸟物流比京东物流小了整整六岁。论市值，京东物流市值也是吊打菜鸟物流。论服务态度，京东物流送货上门，菜鸟物流直接扔在菜鸟驿站。物流这块，阿里巴巴明显落后于京东。c、售后问题在淘宝买一件商品，如果觉得不合适想退换，你还得自己在中通或者顺丰APP下单，自掏腰包寄回给商家，万一中途物流有些破损，责任还在买方，并且退款还要等卖家审核。

而在京东上买的商品，只要自己感觉不合适，京东软件上一申请，马上有京东快递小哥过来取件，而且分文不收。退款也是极快。关于售后问题，个人认为，京东绝

对优于淘宝天猫。三、口碑除了创始人的性格跟阿里京东模式外，目前淘宝天猫的口碑明显落后于京东。同样一件商品，在淘宝上购物，不仅物流速度慢，而且质量也不如京东，淘宝唯一的优势就是价格，因为淘宝确实比京东要便宜。

但是在价格方面，拼多多明显优于淘宝，同样的商品拼多多价格比淘宝还便宜。当中国的中产阶级越来越多的时候，我坚信越来越多的人会选择上京东购物，因为大家都有钱了，只要口碑好，就应该获得用户群体。最后总结回到问题的原始，京东成为中国第二大民企，马云到底输在了哪里？个人认为，有以下三点：1、创始人的性格方面，马云务虚，刘强东务实。

马云心杂，刘强东专心致志。马云天马行空，夸夸其谈，刘强东老老实实做人，踏踏实实做事。2、阿里巴巴跟京东模式决定的。阿里是一个大平台，鱼目混杂，而京东就是一个正规商城，杜绝假货水货，坚持开发票，绝不偷税漏税。而且一辈子只做一件事情：电商零售。3、京东的口碑明显好过阿里巴巴。这三点就是马云输的地方。以上就是我的回答，谢谢！。

拼多多是否会超过京东成为第二大电商平台？

拼多多确实是路子野、冲劲儿猛，创立三年就上市，让很多人都觉得这家公司是中国电商界的一匹黑马。拼多多之所以能成功，原因是它对准的用户是三四线城市、乡镇的下沉市场用户，在这些人当中有很大一部分以前根本没接触过网购，所以会对“帮我砍一刀”这种社交营销方式特别感兴趣——分享给朋友帮忙点一下就能砍价，比在市场和商贩费口舌可省事儿多了！举个例子，我老家的婶婶就是第一个往我微信里发帮忙砍价的。

听老家那边的亲戚说婶婶自从接触到了拼多多之后就一发不可收拾，家里小到锅碗瓢盆大到冰箱炉具都在拼多多买，为什么？她喜欢那种分享砍价的感觉，更喜欢20块钱买一双鞋的感觉。对于我婶婶来说，她可能最在意的是商品的价格，而不是品质和服务，鞋子只要能穿就行，多等几天也没关系，更别提什么售后了！但是黑马终究是黑马，跟老牌豪门比起来，拼多多还是嫩了点儿。

我在京东自营买了三年多的东西，零食、衣服、日常用品、数码产品，加起来至少有两三百单，没有出现过一次商品质量问题，体验最差的一次还是因为快递小哥的个人原因，听说我投诉之后这人就因为累积两次个人原因遭到投诉被辞退了，其他单子都是次日达或者隔日达。像京东自营的手机、显卡、CPU这些数码产品，很多也都支持7天无理由退换，拼多多的商品你退换那可真是难上加难，真心和京东比不了。

拼多多vs京东，拼多多真的是电商第二大平台了吗？

我个人认为拼多多超过京东成为第二大电商平台还不一定。1.从电商平台的布局来看，京东规模大很多，加上物流与仓储系统后劲和潜力巨大。2.从用户增长量看，拼多多短期内占据天时，人和，通过大量的广告和补贴等手段，使其户量和销售额超过京东。目前经济发展周期经过长期的高速发展，进入下行调整阶段，疫情的影响加剧了经济市场的走向。

几个月收入减少，加上房贷的压力，消费者的消费力急剧下降，在购买商品的选择上，不得不由追求质量，改为追求更低的价格，正好符合了拼多多的发展市场，使得拼多多目前交易额得到大量的增长。但从长远看，国家必然会采取大量的手段干预，刺激，拉动消费市场的增长，当消费者解决和满足基本的生活需要后，自然就会侧重于消费品质量和服务的选择，这样又会更加符合京东市场的发展方向。

3.拼多多目前只关心流量，想着用低价吸引用户，结果导致产品品质问题日益突出；更有的因为合作商家的良莠不齐，砸了自家的招牌，说明拼多多在经过目前的短期内爆发式增长后，必然会进入一个调整的阶段，如果不能符合经济增长的形势，在后期没有更好的发展阶段性目标和潜力的挖掘，发展的趋势必然会变得缓慢。所以我认为拼多多要超过京东成为第二大电商平台还有很长的路要走。

继华为后，京东成为中国第二大民企，阿里巴巴输在了哪里？

马云和联想的柳传志，他们有个共同点，都是商人思维，喜欢做短期利益最大化的事情，对于长期的战略思考，比较缺乏或者层次不够；内心的家国情怀确实淡薄。比如做这个电商，他就想如何利用人性的弱点赚钱，没去想如何满足消费者利益最大化，然后让消费者的体验最佳；而京东就想办法去解决，电商中最重要的一环物流，从而使消费者在最短时间拿到自己想要的东西。

7686亿！京东超阿里成为第二大民企，刘强东到底做对了什么？

这个问题你先搞清楚，7686亿是什么？京东和阿里的运营模式是两个概念，京东属于重资产电商平台，挣的是现金流，7686亿如果说是营收，那这些钱绝大部分是供应商的。而阿里不同，阿里是做电商平台的，属于轻资产，除了自营的一些店铺外，剩下的都不是自己的，所以两者有本质的区别。有一些人喜欢拿京东和阿里对比，本身来说这没什么可比性，阿里是一个综合性的商业航母，其核心是电商，而京东就差太远了。

阿里今天的市值是26246亿港元，而京东的市值只有9301亿港元，京东连阿里的一

半都不到。这里面还没有加上支付宝的市值，因此京东拿什么对比阿里呢？还有刘强东到底作对了什么？这个问题个人觉得刘强东做对了三个，一个是仓储物流，一个是京东自营，还有一个就是找了腾讯这颗大树。京东自营让京东在3c产品上有了绝对的竞争优势，而仓储物流就更加提升了用户体验感，而背靠腾讯，让京东有了资本可以和淘宝一战。

拼多多市值超过了京东，成为中国排名第二的电商平台，对此你怎么看？

感谢您的问题。拼多多市值超越京东，是正常波动。重要的是分析京东和拼多多的竞争力。拼多多的利器。拼多多赢在商业模式。第一，真便宜。拼团就是低价走销量，电商低价就是顺应民意，就是吸引流量。第二，拼团免费送。一件商品一群人拼，其中一个人就可以免费拿。第三，入驻门槛低。先不说拼多多商家质量，入驻商户越多意味着让利越多。

第四，包邮。拼多多基本都是包邮，用户根本不用为此纠结。拼多多的拼团模式符合特定人群需要，总体是成功的，威胁到了京东地位，甚至一度超越京东市值。京东的自信。第一，京东的经营模式不同于拼多多，在质量、价格和服务上，要比拼多多更胜一筹。比如，京东自营物流、开展金融服务等。第二，拼多多的团购模式不难做，京东也在学着做“京东拼购”。

第三，京东已经逐步淡化刘强东的影响，并积极布局物联网产业，小京鱼智能平台的推出，标着着京东的眼中，不仅是智能硬件、智能家居等，更是通过万物互联，拓展更多的应用场景。眼界、视野大于拼多多。拼多多难敌京东。如果抱着现有业务不创新，拼多多的后劲还有多少？第一，拼多多还处于亏损，京东已经开始略有盈余，京东的收入也远远大于拼多多。

成立3年的拼多多市值再次逼平20年的京东，中国第二大电商平台会易主吗？

截止1月25日本周收盘，京东市值341.8亿美元，拼多多市值326.8亿美元，京东和拼多多的差距拉开到15亿美元，之前最小的时候只有2亿美元不到。拼多多会超过京东吗？即使市值会超越，我认为也是短暂的超越，京东相比拼多多还是有很多优势的。首先，GMV规模差距还很大京东GMV目前是拼多多的4倍，拼多多全年GMV不到4000亿元，仅相当于京东一个季度的GMV。

而阿里GMV，是京东的3倍多。阿里，京东，拼多多，中国电商三强之间的相互间的差距还是挺大的。其次，京东在物流，研发领域相比拼多多还有很深的护城河京东去年三季度研发费用达到34亿元，而拼多多只有3个多亿，京东是拼多多的10倍！几天前，拼多多还爆发了优惠券漏洞被薅羊毛的事件，虽然拼多多股价没有受到影响，反而不断上涨，但是这也暴露了拼多多的技术问题。

作为互联网公司，技术短板是很严重的问题。不排除之后还会暴露相关问题。资本市场看好拼多多，无非拼多多用户数已经超过京东，而营收增速也更快。截至9月30日，拼多多年度活跃买家数达到3.855亿，京东为3.052亿，出现了环比下降，流失超800万。但是，GMV说明一切，两者差4倍，说明京东用户消费单价比拼多多要高很多。

刚看个新闻说拼多多超越京东用户了，成第二大电商，真实情况拼多多到底怎么样？

京东是合格商品电商 物流实体，完美结合！淘宝是玩空手套的，吃了厂家吃商家，吸走商品正常利润，只得卖次品！拼多多是伪劣产品假货仓，把商品厂家一个个忽悠一次！当商品厂家无一幸免被拼多多褥一次之后，所有商品厂家都退群的时候，拼多多就完了！百度是给多少钱就搜到什么东西，只要钱给够，你搜猪肉会搜出牛肉来！腾讯是让中国人从小孩子的时候就学会不务正业的，而且随着年龄量身打造各种不务正业游戏，让人生倒计时的一份事业！美团是自己不煮饭，也坚决不吃外面食品的一群人，把垃圾食品送给别人吃，还会往快餐盒里吐口水的营生！滴滴干的是自己没车，牵个头传个话，让有车的捎个顺路，还双双为滴滴凑份子钱的行当！总之，一句话，除了京东有实体投入物流，其它互联网公司都是个坑！。