

寻找天猫双11创造者 

十年前,他用“光棍节”挑起剁手党的胃口
十年后,他因智慧和担当成为马云接班人

创造者逍遥子: 理性是他,不安分也是他



恐怕就是逍遥子了。据公司内部人透露,他的生日是1月11日,淘宝商城2012年改名为天猫时选定的就是1月11日这个日子,由他一手创建的“天猫双11”购物节,也与此有关。连他自己也称,1是他本人的幸运数字。

到了2017年,“天猫双11”的商品交易总额已经升至1682亿。

如今,双11的动员社会资源之多、网民参与之深、对实体经济影响之大,让任何电商节日都无法与之抗衡。即将到来的2018年的双11,也将从“天猫双11”成为“整个阿里经济体的双11”,饿了么、口碑、盒马、银泰等等都将参与其中。

从来不预测“双11”数字

逍遥子说:“如今的天猫双11不仅是一个网站的节日,而是全球商业力量的大巡礼,我称它为‘商业的奥林匹克’。”

每一年的双11都创造了新的高度,每一年,都有人问他:“今年的双11预计能做到多少?”“我的回答是,我从来不预测数字,这是一个正常努力的结果。最重要的是我们为未来积累了什么,我们为未来创造了什么样的条件,能够让未来走得更好。”2017年双11当晚,逍遥子在接受媒体采访时表示。

十年前,所有的大型企业开始触网的时候,都在想互联网带来新的销售通道。“但现在,所有的品牌伙伴、创业者都看到共同的愿景,就是互联网数字科技带来的变化绝不仅仅在消费侧,而是整个消费的运作方式。从销售到营销,到供应链,到新品创新,到商品制造,到采购环节的全链路,都有改造可能性。”他表示,第一年双11是5200万元交易额,到去年1682亿,没有人会想象发生这样的变化。而在未来五到十年,这也将是常态。未来也一定会有新的形态的互联网,一定会有新的形态的生活方式和生活方式。

“今年是改革开放40年,很幸运在这一时刻迎来双11的第十年。展望未来,就是八个字——因为相信,所以看见。因为我们共同相信商业的未来,共同相信数字商业、数字经济的明天,我们共同去创造这样的看见。”

创造者逍遥子其他的创造

今年教师节,当马云宣布接班人逍遥子时,有很多人问,为什么?凭什么?

确实,逍遥子跟马云的风格大相径庭。一个感性,一个理性;一个天马行空,一个脚踏实地。然而也正是这样的互补,让马云选择了这位看起来很不像他的人。

逍遥子是低调内敛的,由于讲话理智沉稳,媒体人常常找不到类似马云的“金句”来定标题,因此缺少了不少出现在头条的机会。而其实,在阿里内部,有人把老逍称作阿里的福星,他任职的这8年正是阿里巴巴腾飞的时期。

除了双11,老逍还有不少创造。如果说淘宝是马云创业的硕果,那天猫则是张勇在此基础上二次创业的战果。

选择“All in无线”的张勇,则使手机淘宝成为全球最大的移动电商平台,帮助阿里完成了从PC时代向移动时代的惊险一跃。

接任阿里CEO后,张勇当即明确了全球化、农村、云计算大数据是阿里的三大战略方向。

2016年10月,阿里提出“新零售”:让消费者在线上线下,在任何时间以任何方式获得自己所需要的产品和服务。其实,张勇早在2014年就开始布局了,先是入股银泰,后又与苏宁牵手,在提出“新零售”概念后更是加速落子,打造盒马、入股高鑫零售、收购饿了么、和星巴克等一系列国际品牌达成全面战略合作……

9月30日,媒体发布了他在阿里当月组织部晋升沟通会上的讲话,提出了“造梦者”、“创造者”、“学习者”、“坚持者”的期待,还充满自省地表示,“如果只在意KPI阿里就完了”。他想要带这个公司开创更大的未来。

本报记者 朱银玲

“去年天猫双11是8.12亿个包裹,今年我们大胆想象,会超过10个亿。十年以后,每天十亿个包裹也一定会变成日常。”2018年10月19日晚,阿里巴巴集团CEO张勇(逍遥子)出现在北京,宣布正式启动2018天猫双11。

又是白衬衣、黑西装、黑皮鞋的组合,衬衣最上面的纽扣永远都不曾扣上。没有太多的抑扬顿挫,看不到什么情绪,云淡风轻的演讲背后,是对他来说尤为特殊的一届双11。

当2018年11月11日零点钟声一旦敲响,天猫双11将正式开启第十年全民狂欢。

背灯和月就花阴,十年踪迹十年心。谁也不曾想到,一个以“光棍节”为噱头的促销活动,后来成为全球最重要的购物狂欢节。

这十年里,双11在变,经历过双11的每个人都在变。双11创造者逍遥子,变了没?

张勇加入阿里巴巴11年,自担任阿里巴巴集团CEO以来,连续13个季度实现集团业绩健康持续增长。

一个理智的“酒窝男神”

1972年出生的张勇,是个对故乡感情深厚的上海男人。

2007年夏天,正在香港出差的张勇接到猎头公司的电话,问他愿不愿意了解一家叫阿里巴巴的公司。在表达了意向之后,他在香港和阿里巴巴当时的CFO蔡崇信吃了顿饭。

之后去了杭州,一天之内见了马云、当时淘宝网的总裁孙彤宇以及彭蕾。这年8月,张勇加入阿里巴巴,出任淘宝网CFO。

他给自己取了花名“逍遥子”,源自金庸武侠小说《天龙八部》。书中逍遥子,既聪明绝顶,又神秘莫测,象征着无限可能。在阿里巴巴内部,大家一般称他为老逍。工号12000+。

老逍是个怎样的人呢?在阿里内网中,员工给他贴的最多的一个标签,是“比我聪明还比我勤奋”;在媒体眼中,老逍是一个讲话一丝不苟的“酒窝男神”;在马云口中,他是那个拥有卓越的商业才华和坚定沉着的领导力,连续13季度实现阿里巴巴业绩健康持续增长,笃定为自己接班人的阿里未来掌舵者。

“天不怕地不怕,就怕CFO当CEO。”马云曾公开这样开过玩笑,只是他没想到,最后他把阿里交给的,正是一个CFO出身的理工男。既会考虑成本控制,又有长远战略想法,这样的CFO,大概也是连马云也不曾想到的。

这个无论何地,都带着标志性微笑的男人,内心是不安分的。从安达信到盛大再到阿里,他似乎一直在“使劲折腾”。

来阿里后的这11年里,逍遥子一直住在杭州一个五星级酒店里,周末返回上海家中。他一天只睡四五个小时,几乎把所有的时间,都给了阿里。

一个拿“光棍节”做文章的人

时间拨回10年前。那是一段对逍遥子来说,挣扎的岁月。

那一年,他出任淘宝COO,兼职淘宝商城(天猫前身)总经理,分管了阿里刚起步的B2C业务。此前的阿里,在市场眼里就是一个B2B的阿里巴巴+C2C的淘宝。要想开出B2C业务,谈何容易。

也是那一年,老逍创建了“双11”购物节。

没有人想过,“光棍节”也能拿来做促销。可是老逍做了。

那年,淘宝商城联合Jack&Jones、美特斯邦威、Kappa、百丽等27大知名品牌举行全天全店五折促销,吸引了不少买家。截至那年11月12日早上9点,淘宝商城的时段交易额比平时增长60%~70%。Kappa旗舰店销量达到往常的20倍,短短半天时间已超过100万元;Jack&Jones更是半天就达到了107万元的销售量。

老逍成功了。有人说,在阿里内部,和数字1最有缘的人