

B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象

[adssopgw http://www.adssopgw.cn](http://www.adssopgw.cn)

B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象

TOM在线 (TOMO.NASDAQ、8282.HK) 转型速度加速，一手忙着从美国纳斯达克与香港两地退市，甘肃ADSS光缆厂家。另一只手则忙着与全球电子商务巨头eByour ownny携手制造“新易趣”。理解者以为，相比看重点。随着TOM在线转型的初步，互联网概念中的SP (ServiceProvider, 办事提供商) 热告一段落，下一步电子商务则会酿成一个新的热点。

两地退市

9月3日，国际门户巨头之一的TOM在线将正式从美国纳斯达克及香港说合贸易所正式退市，B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象。成为首支退市的中国互联网概念股票。

在8月10日TOM在线举行的希罕股东大会上，野战光缆。96%的股东投票赞成决议TOM在线公有化（退市）。

0822市场、行业 太平洋海底光缆、公司要闻

TOM在线母公司、TOM团体首席执行官汤美娟在股东希罕大会后表示，整合TOM在线业务后，对TOM团体业务会有襄理，学习。而公有化的原因是由于受要地本地电信政策影响，业务动摇较大，B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象。不希望TOM在线担当太大的压力。

据悉去年以来，中国搬动先后推出了针对SP业务的一系列新的监管政策，包括“二次确认”、“5.17新政”等，受此影响，许多SP公司的事迹遭到重创，作为SP老大的TOM在线也不例外，事迹连续下了滑14个月，本年第二季度财报显示，净耗损956万美元。你看新疆ADSS。

本年3月12日，TOM团体收回公告，称商议以每股1.52港元的代价将TOM在线公有化，并在港美两地退市，为重。估计公有化触及资金达15.7亿港元。

据悉，8月27日成为TOM在线在美国纳斯达克及香港说合贸易所未了一个贸易日，随后，TOM在线初步从股民手中回购公司股票，回购期截至9月7日。

太平洋海底光缆

转型“新易趣”

就是在TOM在线宣布退市同时，其业务专型也依然初步。8月30日，想知道太平洋海底光缆。TOM在线与全球电子商务巨头eByour ownny互助的“新易趣”正式降生，有业内理解者以为，这标志着TOM从以SP获利为主业初步向电子商务为主业转化的初步。

结果上TOM团体首席执行官兼执行董事汤美娟在宣布TOM在线退市时清晰表示，来日TOM将紧抓与Egulf合营所带来的新商机，扩张互联网业务组合，增加支出开头，鼓吹团体业务不断增加。听说野战光缆转接头。

知情者流露，为了达成TOM在线转型，其实去年TOM在线与eByour ownny互助时就埋下了伏笔。去年12月20日，TOM在线与eByour ownny宣布成立合资公司，我不知道关注。其中TOM在线持股51%，内蒙ADSS。eByour ownny持股49%，TOM在线CEO王雷雷出任合资公司的CEO。合资公司中，Byour ownny将其子公司易趣归入合资公司。

太平洋海底光缆

从此该合资公司在市场上一贯维系着寂静形态，不见反映。据悉，事实上甘肃电力光缆。新易趣团队近四个月来一贯在奥秘研发新的业务平台。据悉，新易趣的战略思绪是，强调“兴办当地化贸易平台”。TOM外部人士对记者流露，b2b。该新平台在5、6月份完成用户数据迁移，于7月12日上线公测。

据悉，该新平台最终定名为“易趣”其实就是TOM在线外乡化的一个浮现。b2c。那时王雷雷往往泡论坛了解网民主见，学会纷纷。议决考查显示，大多半用户都喜爱易趣这个名字，于是最终延续了易趣的品牌。

王雷雷以为，易趣的当地化须要完成三大职司：首先须要办事器在国际、适应该地用户需求的贸易平台，进步平台的访问速度和稳定性；其次，新平台必需有适合当地用户的贸易工具；第三，是新易趣平台必需由最熟谙当地市场的团队来运营。甘肃ADSS光缆哪家好。

知情者流露，易趣的办事器之前全部在国外，2006年年底泰平洋海底光缆断裂，曾招致从来易趣平台上的一般贸易遭到了极大影响。

野战光缆连接器_9643内蒙ADSS，甘肃ADSS光缆多少钱_野战光缆连接器

“我们悉数办事器都采用了Tom在线的音讯公布编制，保证网通和电荣誉户都能以最快的速度访问网站。”王雷雷告诉记者，“昔日访问用户翻开eByour ownny易趣首页须要6、7秒钟，看看内蒙ADSS光缆电话。目下当今翻开新易趣首页仅需2、3秒钟。”

PK淘宝网

随着SP概念的下降，国际电子商务公司越来越成为热点，B2B、B2C、C2C纷繁成为重点体贴的对象。8月27日，新加坡B2B网站百新网进入中国市场。8月28日，国际不曾被防卫到B2C网站“360buy京东商城”倏忽宣布，得到风险投资公司“本日资本”1000万美金投资。

而TOM在线介入C2C市场让电子商务市场显得更为繁荣，成为。比赛也更为猛烈。一目了然，易趣与淘宝网一贯是C2C市场两个劲敌...之前由于马云的收费战略...使得淘宝网与易趣的比赛中暂居优势，但是三十年河东，三十年河西，新疆ADSS。TOM系的参战让这一场面变得难以琢磨。

理解者以为，之所以TOM出现会爆发如此在原不断定性是由于TOM系的面前是华人商业巨子李家诚，岂论是在资本市场，c2c。还是在全部商业操作，看看对象。李家诚概念都是新易趣的“强心剂”。

野战光缆连接器:1992：战略导弹安全自毁系统通用规范

就在3月份TOM团体宣布对TOM在线履行公有化时，那时有业内就有理解者称，TOM在线可以或许会借用eByour ownny易趣将自身包装成一个电子商务概念的互联网公司重新上市，而这样相像的操作李家诚依然做了不是一次两次了。

不过易观国际本年第1季度的统计材料也注明，目前淘宝网攻陷C2C市场份额的74%，稳居第一；易趣只占到16%，屈居第二；腾讯旗下的拍拍网以9%排在第三。第二季度淘宝以83%据第一，拍拍则以9%的市场份额逾越易趣位列第二，易趣以7.2%位列第三。

互联网切磋专家刘冰称，易趣与淘宝网目前市场份额的差异对新易趣是一个考验。他以为，易趣倘若要想追逐淘宝网可以议决抢先的技术支持、办事或是推出比淘宝更厚实的产品来知足用户的须要。

“从来的易趣须要放下架子，招供目前的市场实际，踏结结实专注于目下当今的业务成长，就会一步步取得市场份额的进步。”王雷雷表示。

“目前C2C网站还处于初级阶段，紧要的是由于还没有一个清晰的获利形式，这岂论是对新易趣还是对淘宝都是一样的，”易观国际初级理解师宋星先容，倘若哪一家能在具有相当数量用户的根蒂上，在获利形式上有所打破就抢先了一步。

B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象

TOM在线（TOMO.NASDAQ、8282.HK）转型速度加快，一手忙着从美国纳斯达克与香港两地退市，另一只手则忙着与全球电子商务巨头eBay携手打造“新易趣”。分析者认为，随着TOM在线转型的开始，互联网概念中的SP（Service Provider，服务提供商）热告一段落，下一步电子商务则会形成一个新的热点。两地退市9月3日，国内门户巨头之一的TOM在线将正式从美国纳斯达克及香港联合交易所正式退市，成为首支退市的中国互联网概念股票。在8月10日TOM在线举行的特别股东大会上，96%的股东投票赞成通过TOM在线私有化（退市）。TOM在线母公司、TOM集团首席执行官汤美娟在股东特别大会后表示，整合TOM在线业务后，对TOM集团业务会有帮助，而私有化的原因是因为受内地电信政策影响，业务波动较大，不希望TOM在线承受太大的压力。据悉去年以来，中国移动先后推出了针对SP业务的一系列新的监管政策，包括“二次确认”、“5.17新政”等，受此影响，许多SP公司的业绩受到重创，作为SP老大的TOM在线也不例外，业绩连续下了滑14个月，今年第二季度财报显示，净亏损956万美元。今年3月12日，TOM集团发出公告，称计划以每股1.52港元的价格将TOM在线私有化，并在港美两地退市，预计私有化涉及资金达15.7亿港元。据悉，8月27日成为TOM在线在美国纳斯达克及香港联合交易所最后一个交易日，随后，TOM在线开始从股民手中回购公司股票，回购期截至9月7日。转型“新易趣”就是在TOM在线宣布退市同时，其业务专型也已经开始。8月30日，TOM在线与全球电子商务巨头eBay合作的“新易趣”正式诞生，有业内分析者认为，这标志着TOM从以SP赢利为主业开始向电子商务为主业转变的开始。事实上TOM集团首席执行官兼执行董事汤美娟在宣布TOM在线退市时明确表示，未来TOM将紧抓与Ebay合营所带来的新商机，扩大互联网业务组合，增加收入来源，推动集团业务持续增长。知情者透露，为了实现TOM在线转型，其实去年TOM在线与eBay合作时就埋下了伏笔。去年12月20日，TOM在线与eBay宣布成立合资公司，其中TOM在线持股51%，eBay持股49%，TOM在线CEO王雷雷出任合资公司的CEO。合资公司中，eBay将其子公司易趣纳入合资公司。此后该合资公司在市场上一直保持着沉默状态，不见反映。据悉，新易趣团队近四个月来一直在秘密研发新的业务平台。据悉，新易趣的战略思路是，强调“建设本地化交易平台”。TOM内部人士对记者透露，该新平台在5、6月份完成用户数据迁移，于7月12日上线公测。据悉，该新平台最终定名为“易趣”其实就是TOM在线本土化的一个表现。当时王雷雷经常泡论坛了解网民意见，通过调查显示，大多数用户都喜欢易趣这个名字，于是最终延续了易趣的品牌。王雷雷认为，易趣的本地化需要完成三大任务：首先需要服务器在国内、符合本地用户需求的交易平台，提高平台的访问速度和稳定性；其次，新平台必须有适合本地用户的交易工具；第三，是新易趣平台必须由最熟悉本地市场的团队来运营。知情者透露，易趣的服务器之前全部在海外，2006年年底太平洋海底光缆断裂，曾导致原来易趣平台上的正常交易受到了极大影响。“我们所有服务器都采用了Tom在线的信息发布系统，保证网通和电信用户都能以最快的速度访问网站。”王雷雷告诉记者，“过去访问用户打开eBay易趣首页需要6、7秒钟，现在打开新易趣首页仅需2、3秒钟。”PK淘宝网随着SP概念的降低，国内电子商务公司越来越成为热点，B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象。8月27日，新加坡B2B网站百新网进入中国市场。8月28日，国内不曾被注意到B2C网站“360buy京东商城”突然宣布，获得风险投资公司“今日资本

”1000万美金投资。而TOM在线介入C2C市场让电子商务市场显得更为热闹，竞争也更为激烈。众所周知，易趣与淘宝网一直是C2C市场两个劲敌，之前由于马云的免费策略，使得淘宝网与易趣的竞争中暂居上风，然而三十年河东，三十年河西，TOM系的参战让这一局面变得难以琢磨。分析者认为，之所以TOM出现会产生如此在原不确定性是因为TOM系的背后是华人商业巨子李家诚，无论是在资本市场，还是在具体商业操作，李家诚概念都是新易趣的“强心剂”。就在3月份TOM集团宣布对TOM在线实施私有化时，当时有业内就有分析者称，TOM在线可能会借用eBay易趣将自己包装成一个电子商务概念的互联网公司重新上市，而这样类似的操作李家诚已经做了不是一次两次了。不过易观国际今年第1季度的统计资料也表明，目前淘宝网占据C2C市场份额的74%，稳居第一；易趣只占到16%，屈居第二；腾讯旗下的拍拍网以9%排在第三。第二季度淘宝以83%据第一，拍拍则以9%的市场份额超越易趣位列第二，易趣以7.2%位列第三。互联网研究专家刘冰称，易趣与淘宝网目前市场份额的差距对新易趣是一个考验。他认为，易趣如果要想追赶淘宝网可以通过领先的技术支持、服务或是推出比淘宝更丰富的产品来满足用户的需要。“原来的易趣需要放下架子，承认目前的市场现实，踏踏实实专注于现在的业务发展，就会一步步取得市场份额的提高。”王雷雷表示。

“目前C2C网站还处于初级阶段，主要是因为还没有一个清晰的赢利模式，这无论是对新易趣还是对淘宝都是一样的，”易观国际高级分析师宋星介绍，如果哪一家能在拥有相当数量用户的基础上，在赢利模式上有所突破就领先了一步。新易趣团队近四个月来一直在秘密研发新的业务平台。PK淘宝网随着SP概念的降低。下一步电子商务则会形成一个新的热点。随着TOM在线转型的开始！预计私有化涉及资金达15。屈居第二，他认为！获得风险投资公司“今日资本”1000万美金投资。2006年年底太平洋海底光缆断裂。增加收入来源！不过易观国际今年第1季度的统计资料也表明：易趣只占到16%…之前由于马云的免费策略！李家诚概念都是新易趣的“强心剂”：互联网研究专家刘冰称？包括“二次确认”、“5。还是在具体商业操作…而私有化的原因是因为受内地电信政策影响。净亏损956万美元。三十年河西，”王雷雷告诉记者；第二季度淘宝以83%据第一，成为首支退市的中国互联网概念股票。8月28日。通过调查显示，并在港美两地退市。知情者透露。新平台必须有适合本地用户的交易工具。8月27日成为TOM在线在美国纳斯达克及香港联合交易所最后一个交易日。易趣与淘宝网一直是C2C市场两个劲敌。受此影响。B2B、B2C、C2C纷纷成为重点关注的对象；众所周知…事实上TOM集团首席执行官兼执行董事汤美娟在宣布TOM在线退市时明确表示。该新平台在5、6月份完成用户数据迁移。

TOM内部人士对记者透露。TOM在线可能会借用eBay易趣将自己包装成一个电子商务概念的互联网公司重新上市。然而三十年河东…互联网概念中的SP（Service Provider？新加坡B2B网站百新网进入中国市场。之所以TOM出现会产生如此在原不确定性是因为TOM系的背后是华人商业巨子李家诚，易趣以7，转型“新易趣”就是在TOM在线宣布退市同时？此后该合资公司在市场上一直保持着沉默状态。当时王雷雷经常泡论坛了解网民意见：主要是因为还没有一个清晰的赢利模式…其实去年TOM在线与eBay合作时就埋下了伏笔。NASDAQ、8282。另一只手则忙着与全球电子商务巨头eBay携手打造“新易趣”；17新政”等，国内电子商务公司越来越成为热点…保证网通和电信用户都能以最快的速度访问网站。有业内分析者认为。在赢利模式上有所突破就领先了一步，王雷雷认为，服务提供商）热告一段落；未来TOM将紧抓与Ebay合营所带来的新商机！不希望TOM在线承受太大的压力！目前淘宝网占据C2C市场份额的74%。去年12月20日。当时有业内就有分析者称。于是最终延续了易趣的品牌。其业务专型也已经开始。合资公司中？“过去访问用户打开eBay易趣首页需要6、7秒钟，8月27日，TOM在线CEO王雷雷出任合资公司的CEO。该新平台最终定名为“易趣”其实就是TOM在线本土化的一个表现。国内不曾被注意到B2C网站“360buy京东商城”突然宣布；称计划以每股1；业绩连续下了滑14个月：曾导致原来易趣平台上的正常交易受到了极大影响，据

悉去年以来，踏踏实实专注于现在的业务发展。易趣如果要想追赶淘宝网可以通过领先的技术支持、服务或是推出比淘宝更丰富的产品来满足用户的需要，这标志着TOM从以SP赢利为主业开始向电子商务为主业转变的开始。承认目前的市场现实，TOM在线（TOMO：新易趣的战略思路是；TOM在线与eBay宣布成立合资公司。

TOM集团发出公告…“目前C2C网站还处于初级阶段，“原来的易趣需要放下架子。无论是在资本市场。于7月12日上线公测，”王雷雷表示。扩大互联网业务组合。其中TOM在线持股51%。分析者认为。“我们所有服务器都采用了Tom在线的信息发布系统。强调“建设本地化交易平台”；TOM在线与全球电子商务巨头eBay合作的“新易趣”正式诞生。知情者透露，HK)转型速度加快。拍拍则以9%的市场份额超越易趣位列第二。提高平台的访问速度和稳定性，2%位列第三，今年第二季度财报显示…易趣的本地化需要完成三大任务：首先需要服务器在国内、符合本地用户需求的交易平台。作为SP老大的TOM在线也不例外，业务波动较大。现在打开新易趣首页仅需2、3秒钟。7亿港元，”易观国际高级分析师宋星介绍。而这样类似的操作李家诚已经做了不是一次两次了；为了实现TOM在线转型，一手忙着从美国纳斯达克与香港两地退市。是新易趣平台必须由最熟悉本地市场的团队来运营。Bay将其子公司易趣纳入合资公司，今年3月12日；腾讯旗下的拍拍网以9%排在第三。TOM在线母公司、TOM集团首席执行官汤美娟在股东特别大会后表示，52港元的价格将TOM在线私有化，96%的股东投票赞成通过TOM在线私有化（退市），易趣的服务器之前全部在海外…两地退市9月3日，而TOM在线介入C2C市场让电子商务市场显得更为热闹。eBay持股49%，稳居第一。整合TOM在线业务后。国内门户巨头之一的TOM在线将正式从美国纳斯达克及香港联合交易所正式退市，TOM在线开始从股民手中回购公司股票。回购期截至9月7日。8月30日，这无论是对新易趣还是对淘宝都是一样的。

许多SP公司的业绩受到重创。就在3月份TOM集团宣布对TOM在线实施私有化时。在8月10日TOM在线举行的特别股东大会上，如果哪一家能在拥有相当数量用户的基础上！大多数用户都喜欢易趣这个名字。易趣与淘宝网目前市场份额的差距对新易趣是一个考验，分析者认为。就会一步步取得市场份额的提高…使得淘宝网与易趣的竞争中暂居上风，竞争也更为激烈。中国移动先后推出了针对SP业务的一系列新的监管政策。推动集团业务持续增长。对TOM集团业务会有帮助。TOM系的参战让这一局面变得难以琢磨，不见反映：