

# 马化腾:打造企鹅王国

■本报见习记者 袁一雷



Mirabilis的小公司,向所有注册用户提供免费聊天服务。

那时,中国真正接触互联网的人高不多见,知道网络聊天的更是专业级网虫。而1993年毕业于计算机应用专业的马化腾,显然比普通网虫更“有心”,他迷住了ICQ,同时也清醒地意识到ICQ在国内推广的局限性;一是英文界面,二是在使用操作上有相当的难度。

那么,如何做一个适合中国人使用的聊天软件?这是马化腾最初的想法,开发软件,然后卖掉赚钱。事实上,他也那么做了。

1998年11月11日,马化腾和他大学时的同班同学张志东正式注册成立“深圳市腾讯计算机系统有限公司”。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

才真正开始走上了迅速扩张之路。

### 成功没有捷径

人们往往只看到成功人士光鲜亮丽地出现在镁光灯前,面对镜头侃侃而谈,几乎都忽略了在那令人羡慕的成功背后,他们付出了多少艰辛。

“腾讯也曾经走过弯路。比如,现在广受好评的QQ邮箱,以前并没有竞争性,因为不够用户友好,非常笨重难用。不得已,我们只好对它再改造,从用户的使用习惯、需求去研究,究竟什么样的功能是最需要的?”

马化腾曾经在公开场合说:在对QQ邮箱的改造过程中,腾讯形成了一个“10/100/1000法则”,即产品经理每个月必须做10个用户调查,关注100个用户博客,收集反馈1000个用户体验。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

月,市值曾高达840亿美元,是加拿大市值最高企业,现在40亿美元还买不掉。这让马化腾不敢懈怠,“腾讯不敢停下脚步,一直深思这个行业该怎么发展。”

2011年1月21日,腾讯公司推出“微信”,为智能终端提供即时通讯服务,最重要的是它是免费的,不仅下载免费,其应用也只需要通过网络发送,只需要耗费少量的流量,而非向移动运营商那样需要交纳费用。

“腾讯也曾经走过弯路。比如,现在广受好评的QQ邮箱,以前并没有竞争性,因为不够用户友好,非常笨重难用。不得已,我们只好对它再改造,从用户的使用习惯、需求去研究,究竟什么样的功能是最需要的?”

马化腾曾经在公开场合说:在对QQ邮箱的改造过程中,腾讯形成了一个“10/100/1000法则”,即产品经理每个月必须做10个用户调查,关注100个用户博客,收集反馈1000个用户体验。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾拿着营业额的消息,扩充设备,需要交纳一两千元的托管费,可是这样的费用也令腾讯负担不起。

马化腾谈起过往昔感慨,不可否认,“马化腾谈过去往昔感慨,所以在这场比赛的投稿后,互联网行业诞生了至今依然火爆网络的可爱卡通形象——戴红围巾的企鹅。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

马化腾在接受媒体采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

马化腾的细心与耐心令腾讯获得了更多用户,这也为他们业务的拓展奠定了坚实的基础。

马化腾在成长过程中,一切懵懵懂懂,混迹其中的人皆是摸着石头过河。然而1998年,中国互联网大有混沌初开之势。

1999年2月,腾讯“QQ”甫一出现,立刻受到用户欢迎,注册用户数激增,很短时间就增加到几万人。

# 雷军:奔向星辰大海

■本报记者 魏刚

7月22日,在北京国家会议中心,伴随着经典小米的铃声,在数百位媒体镜头的聚焦下,在近千名米粉的荧光棒海洋中,雷军,这个已过不惑之年的老男孩象举重一样登台,除了推出最新的小米4手机,更宣布了小米在过去取得的一系列耀眼的数字,并且预测2014年小米的销售额将达到800亿元。

短短四年,小米以特有的移动互联网生态模式在手环出海中冲出一条路,它的舵手——雷军是怎样决定顶着风雨出海并将小米板打造成巨轮的?

“真爱”是永续动力 当初中关村的一家小公司,谁也没有想到,只用了不到3年,就杀进了中国手机品牌顶尖行列。这就是小米创造的奇迹。仅今年上半年,小米售出了2611万台手机,营收达330亿元。

奇迹的背后,是不为人知的辛苦。雷军自己承认,小米是一家很“变态”的公司。为了代码质量好一点,为了用户体验好一点,为了产品品质好一点,每个人都不惜加班加点,一天工作十几个小时,甚至通宵达旦。这4年,雷军事实上巨细靡遗地管着,据说午夜时分的小米公司楼下,你能经常看到雷军的匆匆脚步。

雷军认为,小米真正的壁垒和永续的动力是真诚和热爱(简称“真爱”)。真爱才是关键一步。如果没有“真爱”,小米撑不过未来漫漫征途,忍不了创业路上的寂寞。“真爱”是面子,能照见自己真挚的内心。

雷军在接受采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

把科技带来的乐趣和幸福感分享给更多的人,做快乐的传递者。”这也是我们每个小米人的光荣与梦想。”

“真爱”是永续动力 当初中关村的一家小公司,谁也没有想到,只用了不到3年,就杀进了中国手机品牌顶尖行列。这就是小米创造的奇迹。仅今年上半年,小米售出了2611万台手机,营收达330亿元。

奇迹的背后,是不为人知的辛苦。雷军自己承认,小米是一家很“变态”的公司。为了代码质量好一点,为了用户体验好一点,为了产品品质好一点,每个人都不惜加班加点,一天工作十几个小时,甚至通宵达旦。这4年,雷军事实上巨细靡遗地管着,据说午夜时分的小米公司楼下,你能经常看到雷军的匆匆脚步。

雷军认为,小米真正的壁垒和永续的动力是真诚和热爱(简称“真爱”)。真爱才是关键一步。如果没有“真爱”,小米撑不过未来漫漫征途,忍不了创业路上的寂寞。“真爱”是面子,能照见自己真挚的内心。

雷军在接受采访时曾表示,对创业者来说,如何利用好平台开展业务,是一个值得深思的问题,用户要一个一个地累积,程序、数据、设计等互联网技巧都要从头痛医头。

手机数码产品,想做出能给大家带来快乐体验的手机,他想做一家用户和用户都真心热爱的企业,就是因为这些,8个老男人,才会重新出发,一块创业。

“有真爱,无所畏,一路上遭遇的质疑和险阻只会是我们日后回望时的勋章。”雷军自信的说。



雷军

# 中国手游发展史

随着移动互联网时代的到来,手机除了满足大家发短信、打电话的基本需求外,玩游戏早成了如今手机最重要的功能之一。

不过,在1998到2003年,“使用手机玩游戏”这项需求显得并不清晰,手机中内置的游戏,通常由手机生产商直接提供,也谈不上任何商业模式,只是为了增强手机的销售卖点,“贪食蛇”就是这一时代的手游代表作。

从诺基亚6110开始至今,一共有大约4亿部诺基亚手机搭载了贪吃蛇游戏推向市场,这让贪吃蛇成为史上传播最广的手游产品之一。

N-Gage是诺基亚在这个世纪初所研发的手游平台,其与后来的App Store的平台设定极为相似,根据技术开放接口,游戏平台可以在N-Gage上开发或移植手机游戏,用户可以通过免费试玩来决定是否购买,N-Gage甚至