

<<腾讯创业内幕>>

图书基本信息

书名：<<腾讯创业内幕>>

13位ISBN编号：9787213048975

10位ISBN编号：721304897X

出版时间：2012-6

出版时间：浙江人民出版社

作者：周义博

页数：197

字数：173000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<腾讯创业内幕>>

前言

腾讯，是一家由马化腾创办的互联网公司。时至今日，仍然有很多人对于腾讯并不了解，但是对腾讯的QQ却非常熟悉。这只可爱的企鹅已经成为年轻人生活中的亲密伙伴，如果谁承认自己不知道QQ，那一定会被嘲笑“你是从火星来的吧”。

毫不夸张地说，现在中国绝大多数的年轻人都是QQ用户。据统计，截至2010年3月5日19时52分58秒，腾讯QQ同时在线用户数突破1亿。这也就是说，在那一时刻，中国每15个人中就有一个在上QQ，QQ的影响力由此可见一斑。千百年来，聊天就是人们习惯的一种交流方式。但是，也许谁也想不到，聊天一旦和互联网结合起来，会变得如此精彩。如今的中国年轻人，已经将QQ看成是心灵的港湾，是最受欢迎的娱乐方式之一。很多时尚青年还开通了手机QQ，无论是坐车旅行还是逛街购物，时刻处在上线的状态中。聊QQ虽然已经成为一种新的生活方式，但QQ所具有的商业价值恐怕非常人所能想象。实际上，“遍体黄金”也不足以形容它的商业价值，腾讯市值一度高达3125亿港元，它也是全球市值第三大的互联网公司。

据说，马化腾的性格极其温顺，说话的时候甚至会脸红，但在进行商战的时候，却表现得稳重与彪悍相结合。也正是由于他的稳重和彪悍，腾讯只用了十几年的时间，便从无到有、从小到大、从单一化经营到多元化经营，一直到成为互联网行业的“全民公敌”。

腾讯开始多元化以来，马化腾几乎同每位行业领袖都过过招，他在门户网站上同张朝阳打过照面，在电子商务市场同马云的鏖战至今让人热血沸腾，在输入法等方面同搜狐发生口角……2009年3月，马化腾被美国权威商业杂志《巴伦周刊》评选为“全球最受尊敬的30位CEO”，是当年入选的唯一的中国内地企业家，这充分说明了腾讯和马化腾在国际商界的地位。不过，对于马化腾，人们更多的是“只闻其声，未见其人”。

马化腾始终如此低调，甚至让人觉得有些神秘。有句话说“越是神秘的东西人们越想了解”，本书将腾讯的发展历程进行了系统梳理，从各个角度带你走近腾讯和马化腾，为你还原一个真实的马化腾。

<<腾讯创业内幕>>

内容概要

作为中国市值第一、世界市值第三大互联网企业，腾讯凭一款即时通讯软件起家，在短短十多年时间内飞速成长，由单一化经营走向多元化，造就了一个庞大的“QQ帝国”，堪称中国互联网领域的一个经典神话。

通过《腾讯创业内幕》的系统梳理和细致描述，从各个侧面互为印证了腾讯创业的真实内幕，同时揭示了它鲜为人知的一面。

<<腾讯创业内幕>>

书籍目录

第一章 QQ诞生记

- 马家男儿初长成
- 各怀绝技的马氏创业团队
- 决策小组
- 一波三折的企鹅和QQ
- 东利行打造胖企鹅

第二章 马化腾的第一桶金

- 风投的青睐
- 网络泡沫的破灭
- 付费风波
- 互联网“寒冬”里的“春风”

第三章 上市之旅

- “企鹅”变身“狮子”
- 即时通讯的霸主
- QQ.com的艰难回家路
- 创造财富神话的一刻

第四章 马打造新平台

- 门户网站的新贵
- 放马圈地“地方门户”
- “网游”先驱
- 入驻“网游”市场
- QQ邮箱
- “大而全”的腾讯浏览器
- 腾讯SOSO
- QQ空间和QQ输入法

第五章 硝烟弥漫的互联网市场

- 门户网站奥运之争
- 电子商务混战
- “二马”相争
- 首战微软
- QQ对决MSN
- 腾讯与千橡的那些事儿
- “51”网大战腾讯
- 盛大、腾讯悄然布局
- 暗战中国网游之巅
- 轰动全国的QQ与360之战

第六章 整合后的腾讯品牌

- 转换品牌标识
- 酒香也怕巷子深
- 走向世界的腾讯
- 战略改革

第七章 腾讯的创新之旅

- 是否是抄袭大王
- 战略化的创新
- 腾讯的创新实例

<<腾讯创业内幕>>

第八章 到哪里去找钱

虚拟空间的虚拟货币

移动QQ

互联网增值服务

“钱”景无限的在线广告

第九章 “胖”企鹅的经营理念

三问

危机感促生的稳健

用户体验专家

产品管理

第十章 “受人尊敬”的企业文化

做最受尊敬的互联网公司

腾讯的价值观

积极承担社会责任

最大的财富是人才

参考书目

<<腾讯创业内幕>>

章节摘录

互联网“寒冬”里的“春风”2001年，正当互联网公司都处在低迷中的时候，腾讯却开始赢利。互联网“寒冬”刚刚来临时，腾讯的经营状况非常糟糕，甚至想出了QQ收费的“馊主意”。就在腾讯陷入困境时，一个机会悄然而至。

2000年底，中国移动推出“移动梦网”，所谓的“移动梦网”，指的是中国移动公司向客户提供的移动数据业务的统一品牌。

移动梦网囊括了短信、彩信、手机上网、百宝箱等多元化信息服务。

在最初推出“移动梦网”的时候，谁也没想到它会拯救互联网公司于水火之中。

到2001年底，已经有500多家无线应用服务提供商加入其中。

为了争夺“移动梦网”这块领地，搜狐、新浪捉对厮杀，腾讯、掌门网、英斯克等也跃跃欲试。群雄逐鹿必然有失意者，有得意者。

腾讯在众多的竞争者中能够率先撞线，原因是它下手早。

2000年8月，许多门户网站还在网络泡沫破灭中挣扎的时候，腾讯已经和广东移动草签合作协议，使QQ用户和广东地区的移动用户绑定在一起，实现手机上网，这就是现在流行的移动QQ。

该项目启动后，申请此项服务的手机用户不需上网就可以与QQ用户随时沟通，大大延伸了手机用户和QQ用户的沟通空间。

移动QQ良好的实用性、强大的功能和稳定高效的系统运行，受到了年轻人的欢迎，许多大城市的“手机QQ”迅即成为一种新的沟通时尚，引领国内通讯领域的新潮流。

腾讯和广东移动公司签订该项目后，移动QQ迅速流行的趋势，使马化腾意识到发展的机会已经来到。

从2001年开始，腾讯先后在四川、浙江、江苏等十余个省、市推出相同服务。

此项服务带来的影响超出了腾讯最初的设想，仅广东一省每天增加的短信数量就有50万条。

在“移动梦网计划”中，移动QQ迅速成为最受追捧的项目。

“移动梦网”启动后，腾讯迅速占据了头把交椅。

根据腾讯的运营报告，腾讯移动QQ仅2001年3月的手机信息发送总量就达到了3000万条，占“移动梦网计划”实施以来业务量的一半以上。

到2001年7月上旬，移动QQ短信总量已经超过了4000万条，以每条0.1元计算，就赢利了400万元！

此时，还正是互联网寒冬期，腾讯的业绩不愧是寒冬中的一缕春风。

到2001年底，腾讯实现了1022万元的纯利润。

2001年8月，广东移动召开“移动梦网”共同发展策略研讨会，与会公司超过了100家，腾讯总经理马化腾和副总经理曾李青成了会议的主角。

腾讯在互联网寒冬中取得的成功，出乎自己的意料，更是搜狐、新浪等其他互联网公司始料未及的。当时的互联网公司都相信，互联网市场迟早能够度过寒冬期，但是谁也没想到给互联网寒冬带来一缕春风的居然是小小的短信。

就在2001年底，也就是腾讯实现赢利1022万元之后，马化腾意识到，QQ号注册收费项目开始在腾讯的收入体系中变得可有可无了。

不过，马化腾并没有马上取消收费，其主要原因是想控制随意申请QQ号的习惯，因为有很多网友同时拥有四五个QQ号，却很少登录，严重浪费了有限资源，让腾讯感到不堪重负。

另一个让腾讯始料未及的是众多即时通讯领域的竞争对手，在注册QQ号收费的时候，趁机大面积蚕食腾讯的市场占有率，腾讯QQ市场霸主的地位受到了挑战。

互联网领域的竞争如此激烈，以至于谁采取免费的形式，谁就能够占领市场。

例如，同是IDG投资的朗讯uc，就在此时依靠领先的娱乐通讯平台概念异军突起。

从2002年UC推出，仅仅一年时间，朗讯Uc就以高峰期每周一万人在线的增长速度迅速扩张。

此外，最让马化腾担忧的是，UC在发展方向上和QQ重叠，这直接构成了对腾讯QQ的威胁。

uc的用户以年轻人为主，它针对学生群体的特征，推出了与IM相结合的校友录，推出了好玩的场景聊天和公众聊天室。

<<腾讯创业内幕>>

QQ发展初期，为了扩大影响力，马化腾曾经到各大学聊天室亲自拉人，他深知其中的利害关系。不久，QQ也模仿UC推出了场景聊天，这显然表示马化腾也认可了UC的“他山之石”。

面对MSN、UC等强烈的攻势，腾讯如果继续故步自封将万劫不复。

马化腾决定放弃收费，重开免费渠道。

2003年8月，腾讯重开普通QQ号码免费注册。

通过腾讯网站“免费注册普通QQ号码”入口进行注册的用户可以快速申请到新号码。

但是在开放免费注册的同时，腾讯为了控制单个用户注册QQ号过多占用资源，也制定了相应的措施。

腾讯公布了一系列苛刻的注册条款，包括：用户申请QQ号码后，如果在3天之内不登录，或者在7天之内登录少于7次，或者在60天内登录次数少于15次等，腾讯有权收回该号码。

腾讯此举一经公布，引起了两种声音。

一种声音是用户拥护腾讯的免费申请，另一种声音是质疑，很多人抱怨说：“这是我们见过的最苛刻、最不合理的注册条款。”

已经有过“付费风波”教训的腾讯马上作出回应：附加条款可能确实有不适合的地方，腾讯将尊重所有用户，去掉部分苛刻的要求。

从此以后，腾讯QQ再未收过费。

虽然不时还会传出腾讯将收费的谣言，但是已经解决了生存危机的马化腾再也不愿尝试“自杀性”的收费政策了。

此外，腾讯调整收费政策以后，很快便收复失地，QQ也进一步稳固了即时通讯霸主的地位。

马化腾没有预料到，QQ免费注册还解决了QQ盗号风波。

既然QQ号随时可以申请到，QQ号就不再“奇货可居”，黑客们也逐渐失去了偷盗的激情。

腾讯建立早期，几经周折，终于在互联网寒冬来临之际，出人意料地开始赢利。

从此，腾讯通过QQ免费注册、同移动合作等方式迅速发展起来。

.....

<<腾讯创业内幕>>

编辑推荐

凭一款聊天软件发家的中国神话！

凡是互联网公司涉足的领域，腾讯无不染指打遍天下无敌手腾讯最大的敌人不是别人，而是自己！

对于马化腾，人们更多的是“只闻其声，未见其人”。

马化腾始终如此低调，甚至让人觉得有些神秘。

有句话说“越是神秘的东西人们越想了解”，《腾讯创业内幕》将腾讯的发展历程进行了系统梳理，从各个角度带你走近腾讯和马化腾，为你还原一个真实的马化腾。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>