

<<企鹅凶猛>>

图书基本信息

书名：<<企鹅凶猛>>

13位ISBN编号：9787507529395

10位ISBN编号：7507529398

出版时间：2009-11

出版时间：华文出版社

作者：薛芳

页数：256

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>

<<企鹅凶猛>>

前言

信赖单纯的力量——马化腾解析 秦 朔 腾讯这本书，约我来写序，他们以为我和马化腾很熟。

但是老实说，我和马化腾没有过交往，我有一张他的名片，不过记忆中全无印象。

我离任《南风窗》后的继任者陈菊红后来去了腾讯网当总编，不过我和她也不熟悉，无论她到《南风窗》还是腾讯，都是个人的机缘造化，和我毫无关系。

还有，我也不用QQ，我女儿用。

因此，由我写序，实在勉为其难。

可是又推脱不掉，出版者说：“你和他们不熟悉，这样更客观嘛！”

我在网上搜索到的马化腾的简历如下——籍贯：广东潮阳 出生日期：1971年10月
毕业院校：深圳大学 专业：计算机专业 学历：本科 个人经历：1989.9—1993.7深圳大学计算机专业 1993.4—1998.10工程师，润讯通信发展有限公司 1998.10至今首席执行官，深圳市腾讯计算机系统有限公司 把这些信息整理一下，我想到了三个词：深圳、技术、潮汕。

为什么想到这三个词？

第一，王石在一篇文章中提过“深圳三马”，招商银行的马蔚华，平安保险的马明哲，腾讯的马化腾。

第二，在互联网领域，技术背景出身的领军人物也刚好有“三杰”，丁磊，马化腾，李彦宏。我曾在阿里巴巴办的“西湖论剑”上亲眼看过丁马二人“惺惺相惜”。

第三，改革开放30年来，以李嘉诚为榜样，在潮汕商人的兴起中（深圳早期1.4万多个三资企业中，近40%为潮汕人投资），最出名、事业最大的也是三个人，黄光裕，朱孟依，马化腾。

在中国，如果能对上面这些人的经历、经验乃至教训有所了解和体察，我想可能比任何商学院的教育都更有启发性。

让我且简单分享一个心得，就是马化腾为什么能够一直平平安安、专心致志地办企业？

谈到潮汕商人，喜欢经商、敏锐强悍都是题中之意。

而更深入的研究则表明，潮汕商人素喜“换出财源”、“现金为王”、“商者无域”三大策略。

“换出财源”是指潮汕商人虽门路不同，各走一径，但总能从厂家以最低价格拿到某种产品，并与另外的潮汕批发商彼此换货，通过交换，每人手中就有了多种最低价格的产品货源，对外批发时能占有更大优势。

“现金为王”自然是指潮汕商人看重现金流，见利必出货，“百赚不如五个现”，他们绝不会把货压在家里，非要多少利润才出。

“商者无域”是说潮汕商人头脑灵活，什么赚钱做什么，随时准备变化，灵活适应市场。

善于经商，善于发现机会，善于资源交换，这是潮汕商人的长处；而刻意获取最低价格，认为什么都可以交换，哪里有利润就哪里转，则是潮汕商人潜伏的弱点。

用贸易思维办企业，往往会陷入急功近利，虽一时有丰厚之利，却也制造着未来的陷阱。

在马化腾身上，潮汕商人的短处似乎都不存在。

这是为什么？

我想：第一，他是在深圳这个中国新兴企业发展得最好、公司治理最完善的地方办企业。

第二，他是技术出身，受过大学教育，知道“行于所当行、止于所当止”的边界。

第三，互联网是一个新产业，新模式，它和传统的管制干预色彩很重的那些产业有天壤之别，基本上能够免于“官商”、“寻租”一类的处境。

他学了一门好技术，他到了一个好城市，他进了一个比较阳光、清洁、主要依靠技术创新的好产业。

中国商界这才有了一个“小马哥”式的英才。

《第一财经日报》的编委王长春向我介绍马化腾时说，他是一个沉静、少语、回答起问题却绝不拖泥带水的人，外表清朗文静，像个“工程师”。

<<企鹅凶猛>>

十年时间，腾讯以一个以憨憨的企鹅为标识的即时通讯工具开始，已经发展为一家市值超过100亿美元的行业龙头，业务从即时通讯、电信增值、网络游戏，延伸到在线拍卖、搜索、社交……俨然是一个“互联网帝国”的雏形。

即便遭受金融危机影响，腾讯在香港的股价依然坚挺，近三个月还有15%的涨幅，相比或明或暗的竞争对手，其表现可圈可点。

业界曾广为流传一幅“互联网全球势力图”，模仿的是一幅世界地图，图上密密麻麻地标注了众多至今仍活跃在不同的网络领域，富有引领性和开创性的互联网公司。

其中有微软、Google、雅虎这样的“老巨人”，也有Facebook、Youtube、Myspace这样的“小巨人”，中国内地唯一一个入围并占据了地图中央地带的就是腾讯。

这样的划分，不免带有一定随意性，但多少说明了腾讯无论是在网络技术创新，还是应用创新上，其影响力都已经逐渐超越了中国本土，扩散到更开阔的地界。

当然我们知道，腾讯的发展也经历了多次“柳暗花明”，甚至差点在2000年纳斯达克网络股泡沫破裂之时，将公司整个控制权易手，当时开价据说仅是100万美元。

即便是最后IDG和当时“小超人”李泽楷控制的盈科数码联手，作为风投入股总共40%，缓解了生存危机，对整个公司方向的掌控和博弈，马化腾也始终未能高枕无忧。

一个广为流传的说法是，当年盈科急于出手手中的20%股权，最后以1000多万美元卖给了南非的媒体巨头MIH，马化腾就不是很满意。

他本来想找一个更熟悉亚洲市场、更能为公司带来整合价值的大股东。

在多个公开场合，马化腾回应关于他成功的秘诀时，用的大都是“慢”、“专注”、“耐心”、“谨慎”、“注重技术”等词汇。

这听上去平淡无奇。

但只要想想其大学毕业最初的想法，就是想到如今林立于各大城市的电脑城“攒机子”，你就会明白这个世界的奇妙之处——有这样一类人，尽管起初并没有高远志向，一开始也不是想得很清晰到底要做成一番什么事业，但他就是一门心思想创业，并始终保持对机会的敏锐和抓取，同时始终对偏离的诱惑保持警醒。

最后再加上那么一点点运气，一个耳目一新的“创业家”，就这样树立在更多大大小小有志于创业的人的面前。

“如果目标是经济增长，则真正重要的就是创新型企业家。

”美国经济学家鲍莫尔（Baumol）在研究了寡头型、国家导向型、大企业型、企业家型四种经济形态后，下了这样的结论。

我坚信，企业家经济、企业家精神，是中国经济的真正希望。

那些简单的、专注的、进取的、没有什么特殊背景的企业家，代表着中国商业的未来。

我喜欢和推崇单纯的力量，它是公司治理意义上的对“真”的追求，是对利益相关者负责的“善”的追求，是不断为消费者创造更好产品和服务的“美”的追求。

我期待中国出现越来越多真、善、美的企业家，期待在他们身上看到“单纯”这种真正的力量，持久的力量，我也期待“小马哥”继续带给我们关于这种力量的信心。

<<企鹅凶猛>>

内容概要

《企鹅凶猛：马化腾的中国功夫》试图从腾讯公司的诞生、成长、自卫战和反击战等几个层面，展现了昔日的“丑小鸭”羽化成“白天鹅”的一个艰难历程，试图从中国互联网十年的历史视角去展现腾讯的发展，以腾讯为主角，围绕腾讯的成长历史和多元化历史，全面展现出本土互联网企业的别样化生存态势。

<<企鹅凶猛>>

作者简介

薛芳：《南方人物周刊》商业人物记者，长期致力于探求商业成功人士的制胜之道，寻找企业发展与领头人性格中的契合点，意在为中国企业发展提出有价值的建议。

主要著作有：《张茵究竟错在哪里？

》、《解读陈峰神话》、《张亚勤从神童到神话》、《“机会”主义者沈南鹏》等文章，在业内颇有影响。

<<企鹅凶猛>>

书籍目录

秦朔序 信赖单纯的力量——马化腾解析方兴东序 期盼中国诞生千亿美元的互联网巨头！

自序 在网络上，没有人知道你是一条狗

第一章 企鹅凶猛腾讯是谁成长氛围 / 歪打正着的奇迹 / “全民公敌”的荣耀与争议马化腾的商业思维首席架构师 / 三问哲学 / 扁担缘何开花

第二章 悬崖边的生存术诞生马化腾的第一桶金 / QQ出生了 / 无底洞上市IDG转身离去 / 翩然而来的天使 / 一朝成名天下知钱如何花成长的烦恼树大招风 / 惹众怒的收费策略 / 孤注一掷 / Q币冲击人民币 / 珊瑚虫困窘，彩虹收兵

第三章 谁动了腾讯的奶酪被动补课丁磊下战书 / 新浪的反攻 / 雅虎的阳谋 / 与盛大的正面对撼 / 老英雄王志东的归来 / 后来居上的“飞信”盖茨无缝对接梦搁浅暗战 / 交锋 / 酣战 / 明天

第四章 腾讯动了谁的奶酪马化腾笑傲江湖之门户门户春天 / 低调成长 / 后来居上 / 制胜之道 / 拦路杀出 / 路漫漫其修远兮马化腾冲浪游戏江湖群侠传 / 冰火两重天 / 征途二马争槽马化腾“挖井” / “紧抠细节”的战术 / 河蚌相争 / 二马对决 / 新来者百度 / 明日之战双雄会遇见 / 棋逢对手 / 搜索的江湖 / 一场虚拟的战争

第五章 腾讯帝国的未来腾讯的制胜之道先发优势下的快鱼吃慢鱼 / 马太效应的胜利 / 边际效益的临界点 / 腾讯经济学 / 腾讯差异化的竞争优势腾讯的盛世危言附：马化腾经典语录腾讯在“一横一竖”中构筑未来十年游戏征程搜索大战，表面热闹，大局已定腾讯的管理团队腾讯的业务体系

<<企鹅凶猛>>

章节摘录

马化腾的第一桶金 “许多软件技术人员往往对自己的智力非常自信，搞软件只是互相攀比的一种方式，而我则希望自己搞出来的东西被更多的人应用，也愿意扮演一个将技术推向市场的小角色。

”这是马化腾在当年的寻呼机大腕——润迅通讯集团有限公司工作五年之后的切身体会。

润迅公司成立于1990年，初期主要经营寻呼业，是一家成长很快的高科技公司，率先推出全国卫星联网、秘书台及粤港台等一系列技术服务，是当时中国南方寻呼行业知名企业。

1993年马化腾从深圳大学计算机系毕业后，凭借出色的计算机技术进入润迅做软件工程师，从事互联网传呼系统研究开发工作。

外表文弱的马化腾踏上了职业生涯的第一站。

而这一年，马化腾的潮汕老乡黄光裕依然在路上，他后来创办了全国最大的家电连锁公司国美集团。

马化腾在他的第一个岗位上做得尽职尽责，出色的业务水平使他很快升为部门主管。

有一点需要交代的是，在进入润迅之前，马化腾就显示出了对计算机技术非常的喜好。

1984年，只有13岁的马化腾跟随父母从海南来到了深圳。

在深圳，马化腾度过了他的中学时代，高考时，在父母的建议下，马化腾在志愿表上选择了计算机专业。

大学四年，马化腾的“偶像”是UNIX、C语言方面的大师级程序员。

而在深圳大学内部，马化腾的计算机水准已到了令老师和同学刮目相看的地步，为学校计算机维护提供了很多相当不错的方案。

他经常以清除机房机器中的各种病毒为条件来换取上机的时间，有时候为了争取更多的上机时间，还会干些将机器锁住的恶作剧，一度让学校机房管理员哭笑不得。

在媒体阐述的故事里，马化腾是一个计算机天才，但计算机其实是他的第二爱好。

在马化腾父亲马陈术的记忆中，在上大学之前，马化腾非常喜欢天文和地理，家中到处都是有关天文和地理的杂志。

1984年马化腾跟随父母来到深圳后，他看中了一款天文望远镜，可价格是900多元，当时父母每个月的工资也就是100多元，儿子的要求没有得到父母的同意。

后来，母亲黄惠卿无意间看到马化腾的日记，日记中如此写着：“我想买个天文望远镜，但老爸老妈却不让，未来一代科学家就这样被老爸老妈扼杀了”。

这篇日记让马化腾得到了那架900多元的天文望远镜。

有一次，马化腾拿着天文望远镜到五楼的天台上看流星雨，但大半夜过去了，却不见他下来，父亲来到天台，却发现马化腾已经倒在地上睡着了。

随着高考日益临近，马化腾对天文的兴趣也日益浓厚，他告诉父母自己要报考天文专业，但父母却认为“天文上不着天，下不着地”，希望他报个脚踏实地、毕业后能找个好工作的专业。

在家人的劝说下，虽然马化腾在1989年的高考成绩高出重点线100分，最终还是报考了深圳大学计算机专业。

从此，马化腾与计算机结下了不解之缘。

马化腾在深圳大学计算机系求学期间成绩总是排在前五名，他渐渐地在编写软件和研究计算机网络中体会到了乐趣。

在深圳，马化腾还认识了自己未来创业的好伙伴——张志东、许晨晔和陈一丹。

从深圳中学到深圳大学9年的时间，四个人之间非常熟悉。

1993年马化腾大学毕业，四人并没有在一起工作。

张志东选择了在华南理工大学计算机及应用专业深造，拿到硕士学位后就职于深圳黎明网络有限公司，负责软件和网络应用系统的研究开发工作。

张志东和马化腾一样，对技术非常痴迷，觉得通过自己提供的技术可以更好地改变别人的生活。

而陈一丹毕业后进入了深圳出入境检验检疫局工作，同时开始攻读南京大学经济法专业，三年后获得了硕士学位并考取了律师资格证书。

<<企鹅凶猛>>

跟马化腾大学同班的许晨晔毕业后考取了南京大学计算机应用专业研究生，毕业后就职于深圳数据通信局。

时间在四个人的忙碌中悄然滑过。

马化腾进入润迅后，对计算机的痴迷有增无减。

他真正触网是在1995年，也就是他进入润迅后的第三年。

1995年，马化腾在惠多网挂了半年多之后，就投资了5万元，在家里弄了四条电话线和8台电脑，承担起了惠多网深圳站站长的角色。

回忆那段时间的生活，马化腾极为自豪，“在网上我才会获得完全的兴奋，至今也没有改变过。

”那时候装一部电话要4000多元初装费，幸好马化腾的姐姐和几个亲戚在电话公司工作，申请了半价安装。

那时马化腾一出差就要母亲帮他管理网站，每次临出门前都要写一张字条给母亲，告诉母亲一旦有网友打电话来说网络不通，就按照字条上的步骤排除故障，确保网络通畅。

正是因为如此，马化腾才有机会出席第一届和第二届全国BBS站长大会。

马化腾并没有在惠多网上找到突破点，那段时间，上班时他是润迅公司的部门主管，业余时间，他几乎全部投入到惠多网深圳站上，辛苦的酬劳是深圳的“马站”在互联网上渐有名气。

马化腾在享受到互联网乐趣的这一年，中国互联网行业的第一个大腕王志东再次奔赴华尔街，在那里，王志东误打误撞，碰到了给网景做上市的摩根斯坦利银行，但始终不得要领。

至于马化腾为何在网络上花费这样不菲的财力、物力、人力，就要从马化腾的副业炒股说起。

1992年是一个值得被铭记的年份，那一年，已经88岁的邓小平离开北京，向南走了走看了看，谈了一些自己的思考。

两天后，他在深圳发表了著名的南巡讲话，在全部中国人的思想深处掀起了巨大的风暴。

他指出，“经济发展得快一点，必须依靠科技和教育。

科学技术是第一生产力。

要提倡科学，靠科学才有希望。

”而在1992年以后的几年，股市成为中国经济的热点，在深圳，炒股几乎成为一项全民“运动”，潘虹主演的《股疯》就反映了这种疯狂。

有人曾如此描述，“有一家公司的楼下就是营业厅，在营业厅看盘的时候还是5块钱一股，跑到楼上找人买股票时，已经涨到了6块，下楼时就变成了7块，一个上午账面上就多了几十万，吃饭都不知道什么味道，简直是捡钱。

”在这种状况下，仅仅工作一年多的马化腾也加入了炒股大军。

这个对技术有着非常天赋的年轻人发现，有一种安装在计算机上的板卡能通过网络实时显示股票的走势。

“别人能做，自己为什么不能做？”

马化腾和几个朋友一起分析了市场上已有的各种股票板卡的优缺点，并模仿了相关的产品，开发出风靡一时的股霸卡。

股霸卡让马化腾很轻易地发了一笔小财，此后，他在整个圈子中名气大增，在大家的眼中，他是一位不可多得的电脑专家。

因为工作的缘故，马化腾认识的人多半是有些实力的小老板，马化腾时不时为这些小老板编写一些实用的小程序，这些细水长流的外快，让他很快就有了一些积蓄，日子过得蛮滋润。

通过股霸卡，马化腾很快就发现了另一个机遇——炒股，他很快创下了由10万元炒成70万元的战绩，进而手头就有了百万资金，这使其完成了一次飞跃，为独立创业打下了基础。

而此时，网易的丁磊正流落广州街头，还在抱怨“人生就像一盒手榴弹”。

赚到了钱的同时，马化腾一直在思考一个问题——信息的价值将逐渐被人们所认识，也将成为一种重要的生产力要素，如何将它转化成实在的商品价值？

“要相信自己写的东西可以卖钱。

”实用软件概念培养了马化腾敏锐的软件市场感觉；通过开发能够联网显示即时信息的股霸卡，使他认识到了信息的价值，于是将自己的目光开始转向了互联网。

<<企鹅凶猛>>

这期间，已经小富的马化腾依然不显山不露水的待在润迅，这一待就是五年。他需要寻找一个合适的机会。

1997年，马化腾接触到了ICQ并成为它的用户，他亲身感受到了ICQ的魅力，也看到了它的局限性：一是英文界面，二是在使用操作上有相当的难度，这使得ICQ在国内的使用虽然也比较广，但始终不是特别普及，用户多限于“网虫”级的高手。

QQ出生了 马化腾作为润迅公司开发部的主管，因为市场的要求，其大部分精力必须放在寻呼机业务上，由于当时寻呼业的火暴形式，他提出的关于互联网方面的相关开发，并没有得到润迅的重视。

于是马化腾有了离开润迅的想法，但他有所担忧，不知道做互联网软件是否有前途。

当时的马化腾和丁磊都是打工仔，还不知道什么是未来。

“丁磊后来的成功为我带来了启发，只要去做，在互联网上没有什么不可能的事情。”

1998年2月，资金紧张的丁磊，将花费7个月时间写出的网易免费邮箱系统及163.net域名，以119万元的价格卖给了广州的飞华网，马化腾忽然间醍醐灌顶，未来的路似乎不再摇摆不定。

他明白，网络今后必然成为一种潮流。

也是在这一年，大洋彼岸的美国，微软在海外静悄悄地发布了Windows98，与旧版的Windows95相比，新版本不仅增加了更多的特性，而且可靠性也更高，操作也更为方便快捷。

国内，互联网从业者姜丰年写了一篇《门户大战》的文章，在媒体上被炒得火热。

他在文章里介绍了正在美国出现的两个新概念：网络门户和门户大战。

一场以美国在线（AOL）和YAHOO为首的“战争”正在火热展开，NETSCAPE、微软以及老牌的搜索引擎公司如LY-COS、EXCITE等也纷纷加入。

随着对文章讨论的升温，门户概念直接波及到中国的互联网产业。

仿佛是在一夜之间，国内的ICP（网络内容服务提供商）、ISP（网络服务提供商）一拥而上，纷纷向门户网站挺进。

那一年，搜狐推出，网易改版，利方在线（新浪前身）也宣布改版成功，各网站都有意识的向门户转变或靠拢。

那时候的互联网开始尝试电子邮件以外的东西，BBS和新闻逐渐在成为互联网的新核心。

“上网”逐渐成为时髦的代名词。

截至1998年12月31日，中国网民的人数上升至210万。

越聚越多的人气引起了资本的关注。

张朝阳是如何拿到第一笔风险投资来创办搜狐网站的，成为人们茶余饭后最主要的话题。

媒体和大众也宁可相信，如果你有一份完美的商业计划书，就足以获得投资商成千上万的美钞。

ICP们为了赢得投资者的青睐，整天在筹划着如何让更多的眼球注意到自己，如何占据每天各大媒体的要位。

当时的北京城，每天都有新的网站诞生，互联网公司总有开不完的新闻发布会。

接着，免费邮箱、网络论战以及网络小说开始与网民亲密接触。

此类信息，让马化腾思考了很长一段时间，“从1998年开始，我就考虑独立创业，却一直没想清楚要做什么，我知道自己对着迷的事情完全有能力做好。

” 真正激起马化腾创业激情的，是一位南京的网友，他给了马化腾很多鼓励和建议。

经过多次思想斗争，1998年10月，马化腾向润迅公司递交了辞职信。

那时候的马化腾心中隐约有一个方向，觉得自己未来的创业可以在寻呼和网络两大资源之间找到空间，有了大概的想法，马化腾就去找自己的合作伙伴，他第一个想到的就是张志东。

马化腾告诉张志东，他想把寻呼搬到互联网上去，网页寻呼、邮件寻呼和为呼台业提供互联网的扩展方案。

张志东认为马化腾的想法很好，两人一拍即合，随后，他们又联系了陈一丹和许晨晔。

四个昔日的好友重新聚在一起，对于马化腾的提议，他们三个没有太多犹疑就答应了。

1998年10月腾讯公司成立，公司的业务来源，成为腾讯公司几个创业元老共同关注的问题。

有一天，马化腾和当时深圳数据通信局局长许文艳聊天，许文艳对马化腾谈起一个人，这个人是中国

<<企鹅凶猛>>

电信投资公司的市场部经理。

许文艳隐约觉得此人应当对腾讯的发展有帮助，其中一个关键的原因是他很靠谱。

马化腾经过一番打听，发现这个人自己也认识，他就是曾李青。

谈及与腾讯团队的相识过程，曾李青感慨万千，“我一直都很感谢许文艳，当时我走至事业的低谷，感到很迷惘，她给了我真诚的建议，帮我做了正确的选择，并推荐我与马化腾团队认识，这才发生了我与腾讯的故事。

” 曾李青与马化腾和腾讯的其他创始人一见如故。

在决定一起创业后，他们进行了简单的分工，共同合作。

后来腾讯的故事说明，曾李青不凡的营销能力，帮助腾讯度过了最困难的时期，不过这都是后话。

腾讯最初的业务正是围绕网络寻呼展开的。

马化腾和张志东携手，开始研发无线网络寻呼系统，这套系统的主要功能是让用户不必拨打电话，直接通过互联网将信息发送到寻呼机上。

那时候的马化腾只是个睡沙发、吃盒饭的总裁，他与腾讯的创业“元老”一起挤在深圳赛格科技园4楼一间几十平方米的小厂房办公，不过那时候的腾讯公司，只有两个全职人员，马化腾和张志东；许晨晔、陈一丹和曾李青作为股东，在空闲时过来帮忙，因此，狭小的办公室还显得颇为宽敞。

那时候马化腾的名片上没有出现过“总经理”的字眼，只印着“工程师”——马化腾当时的唯一期望，是公司能生存下来。

这家十几个人的小公司的主要业务是为深圳电信、联通和一些寻呼台做项目，为了让这个草创初期的公司生存，腾讯公司还做网页、系统集成、程序设计。

这些看似纷繁的业务，似乎与腾讯未来的主业没多大关系。

1999年2月，马化腾和张志东开发了中文OICQ。

而在此之前的1996年，4位以色列人发明了IM的鼻祖——ICQ，那时它只是一个主要搞网上寻呼的“小玩意”。

1998年，ICQ以一种星火燎原的态势风靡全球，用ICQ聊天在当时是一种时尚行为。

而美国在线以2.87亿美金将ICQ品牌收购，这让很多公司看到了巨大的商机，包括中国电信这样的公司也在酝酿中文即时通讯项目，因为英文界面对大部分中国人来说是一个不低的门槛。

不久，马化腾就在广州电信的信息港上看到了一个关于中文即时通讯项目的招标，尽管没有产品原型，但腾讯公司也制作了标书投标，结果投标失利。

OICQ竞标的失败无疑是山重水复。

多年后，马化腾回忆往事，认为当时的中标失败是一件好事，因为如果中标成功的话，那现在QQ这个软件就已经不属腾讯公司了。

当时腾讯公司的报价只有30多万。

尽管中标失败，但由于当时软件开发已经接近成功，腾讯公司的创业团队一致同意把它完成。

对于马化腾和张志东这样的技术天才来说，产品的开发完成是一件特别简单的事情，很快，产品开发完成了。

腾讯的几个创始人人都知道，要运营这个产品，对于刚刚起步的腾讯来说，意味着大笔的投入，这会让刚刚起步的腾讯公司进入一种艰难的处境，当时的即时通讯在世界范围内，也没有盈利模式。

就在马化腾和他的创始团队犹疑不决的时候，深圳电信在客观上帮了几个年轻人一把。

虽然当时广州的项目竞标没有成功，但马化腾却成功的签下了深圳电信的一个实验型项目。

这就意味着，腾讯公司可以用深圳电信的服务器和带宽来承载OICQ所需要的带宽和服务器所需要的费用。

如此这般，OICQ出炉。

早期的OICQ只是ICQ的汉化版本，几乎就是ICQ的翻版。

跟股霸卡的出炉一样，马化腾对已经成名的ICQ进行了非常详尽的分析，他所汉化的版本不但集合了ICQ所有的优点，更是创造了一些ICQ没有的功能。

那时，已经成名的ICQ对于大多数用户来说，仍然有很多改进的空间。

比如：它的全部信息存储于用户端，如果用户换一台电脑登陆，以往添加的好友就会消失；它只能与

<<企鹅凶猛>>

在线的好友聊天，而且只能按照用户提供的信息寻找好友；由于这款软件是国外发明的，所以用户聊天只能用英文。

马化腾的技术天才再一次显示了出来。

OICQ一诞生，就具备离线消息的功能；任何人都可以通过在线用户的名录随意选择聊天对象；此外，OICQ还提供个性化头像。

OICQ诞生后，马化腾把它与老本行结合了起来：传统优势服务——网络寻呼，这也成了当时有别于同类简体字ICQ版本的一个特色。

OICQ上线后几个月，马化腾以工程师的身份、陈一丹以业务经理的身份到北京出差。

一天，他们跑了六七家寻呼台推荐网络寻呼方案回来，住在朋友介绍的招待所里。

闲暇之余，两个人打开电脑，收到网友们给他们发来的短信祝贺，OICQ的人数突破了500人。

马化腾和陈一丹找了两个杯子碰杯庆贺。

一度，OICQ曾经覆盖电信、联通、中北、万声、万立通和中铁等大型无线寻呼网络，成为国内最大的无线互联寻呼网。

如果你的朋友登记了寻呼机或开通了GSM手机短信息，即使离线了，你的信息也能从茫茫人海中把他“揪”出来。

可以说，腾讯当初选择发展无线寻呼和虚拟OICQ寻呼相结合的路子是走对了。

其实新浪在这个领域也可以说是先行者，早在1999年，新浪就推出了一款IM工具叫作Sinapager，当时这款工具的功能应该说已经很强大了，比腾讯的QQ毫不逊色，而且用户群并不少。

只是新浪当时没有专注于IM领域。

事实上，OICQ的诞生也并不是一帆风顺的，腾讯的几个创始人也曾进行过激烈的争论——ICQ已经是世界级品牌，并占领了相当大的中国市场，在国内也已经先有了PICQ、CICQ等聊天工具；其次是自己的技术并不领先，与先前的几家相比并没有特别优势……在这种形势下，很少有人会去关心一个小小的聊天软件，这也为马化腾留下了机会。

当时谁也不知道OICQ今天能做这么大，成为一台超级赚钱机器，包括马化腾。

<<企鹅凶猛>>

媒体关注与评论

很难想象中国大陆没有了腾讯和它所提供的QQ服务到底会怎样。

青少年纷纷加入他所建立的QQ社群。

现在的QQ用户已激增至1亿。

——《时代周刊》 从一款单一的即时通讯软件企业，到2001年的无线增值业务，再有游戏、门户、电子商务、第三方支付、搜索引擎，到今天几乎布局最全的中国互联网公司，马化腾用了10年。

——《21世纪经济报道》 在中国互联网，有一个人跟陈天桥、马云、丁磊、张朝阳、李彦宏五个人同时过招。

他（马化腾）长相斯文，行止儒雅，却被叫做“全民公敌”，他掌管着中国市值最高的互联网公司。

——《中国企业家》 事实上，QQ开创的不仅是一个商业模式，而是中国网民的一种生存方式——网上生存。

——《第一财经日报》 35岁的马化腾是中国最热门的互联网公司的联合创始人，他在给好友或大学同学发送消息时，聊天窗口会弹出一个人物形象：“爆炸式”发型，戴着墨镜，穿着时尚的牛仔服。

——《纽约时报》 其实我们挺想学一个企业，但你找不到另一个做即时通讯，做无线增值服务，又做电子商务和网络媒体，还做网络游戏的公司。

——马化腾

<<企鹅凶猛>>

编辑推荐

一位技术天才的创业史 一个中国企业的梦想与光荣 一段互联网十年的风云录 华文天下倾力打造的商业史诗 2009年冬季引爆图书市场 《企鹅凶猛——马化腾的中国功夫》 (KUNGFU OF TENCENT) 《南方人物周刊》记者薛芳一线力作 史上最精彩的商业传记作品 著名媒体学者秦朔、“中国博客之父”方兴东 倾情作序 著名财经作家吴晓波、迟宇宙 鼎力推荐 QQ——中国最成功的网络产品，腾讯——中国最具市场价值的互联网公司！ 8.919亿QQ注册用户，覆盖了90%的中国网民，文弱的马化腾如何打造出他的“互联网帝国”？ 成立十年来，网络经济的版图几经变更，腾讯又是如何在强敌环伺中胜出？ 可爱的企鹅不停闪动，QQ是如何改变中国网络生态、影响整整一代人的生活方式？ 《南方人物周刊》记者薛芳深入腾讯采访写就的中国第一互联网企业传奇，用文字的力量记录中国网络的力量，本书将给你答案！ 温柔的马化腾+凶猛的企鹅。 10年创业2009年福布斯IT富豪榜第一名，8.919亿QQ注册用户，覆盖90%的中国网民，他究竟是技术天才，还是“全民公敌”？ 专注和技术融合，迸发出震撼的力量！ 马公腾很温柔，他给企鹅围上一条温情的围巾。 企鹅很凶猛，攻城掠地，所向披靡！

<<企鹅凶猛>>

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>