

在2001年腾讯QQ成立两周年，2.91亿用户对于马化腾来说，这是一个无止境的吞金黑洞。没有人知道一款聊天软件怎么盈利，后来他们无意间了解到一个韩国社区网站，他们向用户出售表情装版赚得盆满钵满。腾讯伟大的模仿传统再次燃烧付费QQ秀就此诞生了。上线仅半年时间有500万人付费，平均一人花20块钱。假设腾讯是一家服装公司，它要比耐克家、阿迪、加里宁的盈利总和还要夸张。春秀的成功让她找到了套路，于是2005年腾讯推出QQ宠物，你免费领养一只小企鹅，但是为了养活他，你充了100Q币。

当你决定饿死他的时候，腾讯都会问你是否购买黄红单？2008年腾讯推出QQ炫舞，一个听听歌、跳跳舞的免费游戏，让你付出惨重代价，宠物皮肤没有一样不要钱。2011年，腾讯以及英雄联盟一个公平对战的竞技游戏，一度以为再也不用充钱了，却在过年时一次又一次的烧光，压岁钱只抽到龙嘉皮肤。

2015年，腾讯开发王者荣耀多年不碰游戏的，你，再一次拿起手机一边熟练的吗？这马化腾一边在一分钟内充值到账，看着帅气的皮肤，喃喃自语，真帅，在表面上所有产品都免费，但是花钱买衣服可以让你变得更美，花钱买装备可以让你变得更强大，于是你心甘情愿地敞开腰包花钱给同学用8个字概括腾讯的商业模式，免费进门掏钱吃饭，这种一边免费一边付费的模式，就是双边模式，不仅让用户心甘情愿的付费，也让商家盈利点的更容易，你认同吗？认同就关注，点赞。