

# 从QQ到微信

---

2018/1/11 PB16030899 朱河勤

---

## 目录

- 从QQ到微信
  - 2018/1/11 PB16030899 朱河勤
- 1. 腾讯的历史
  - 1.1. 意外的成功
  - 1.2. 摸索前进
  - 1.3. 全民公敌
    - 1.3.1. 战MSN
    - 1.3.2. 网游之争
    - 1.3.3. q大战
    - 1.3.4. 其他
  - 1.4. 战略调整
- 2. 微信--移动互联网的入口
- 3. QQ vs 微信
- 4. 未来的发展趋势
  - 4.1. 创新
  - 4.2. 云服务



互联网的发明，彻底改变了我们的生活的方方面面。互联网的本质是连接，开放，协作，分享。即时通信的出现成为必然，让远隔千里的人们能互联互通。互联网戳阳光的产业，它变革快速而资源丰富，具有无限的商业前景。

腾讯建立起的早期依赖与即时通信的企鹅王国，是中国互联网的发展史的成功者，基本奠定了中国互联网格局。而移动互联网时代的到来，是一次重新洗牌，充满着机遇。张小龙领导的团队独立快速到开发出微信，抢

先拿到了通往移动互联网的站票。

# 1. 腾讯的历史

---

## 1.1. 意外的成功

马化腾团队最初是做传呼机的，看到ICQ被雅虎重金收购，马化腾打算做IM **试试**。OICQ一被开发出来，就迅速吸引大量流量。成功的因素主要有以下几点：

- **微创新**，比如：离线消息，群聊，数据保存在服务器
- **注重用户体验**
- **其他IM软件公司的忽视**

**小步快进，迭代试错** 是腾讯发展产品的理念，马化腾说：互联网变化迅速，如若比竞争对手慢上一步，可能就永远无法赶上。

在2000的股灾时，虽然拥有巨大的流量的马化腾团队，却不知怎么变现。眼看资金不足，想把OICQ卖出去，幸好IDQ雪中送炭，投资OICQ挽救了马化腾团队。

## 1.2. 摸索前进

在巨大的流量支持下，为了变现，最开始，腾讯试图使注册QQ收费，结果引来用户强烈的谴责，不得不放弃这一尝试。马化腾也尝试过注册QQ收费，然而却遭到用户的不满与谴责（在以前注册不需要手机验证时，我注册了很多QQ号：D）然后和电信运营商合作，通过短信服务分成（比如移动梦网）。后来通信行业的整顿，虚拟运营商的梦想落空，他们又创新地发明Q币，既避免了支付系统的拖累，又实现了虚拟商品变现。使腾讯公司发展起来，盈利颇丰。



为了使QQ用户更加有归属感，腾讯开发出QQ秀，增加了用户在虚拟世界的自我身份的认定。由于QQ的大部分用户是年龄在25以下的年轻人，他们在现实生活中没有身份而渴望得到认可。

中国社会历来是一个充满了压抑感的等级社会，它既表现在宗族的内部，也体现在公共社会层面，人们在现实生活中的战战兢兢，情感生活十分苍白和乏味。而虚拟社区的出现，如同一个突然出现的新世

界，让压抑日久的人们可以戴着面具，实现一次不需要节制的狂欢。中国人在现实中的含蓄与在虚拟的狂放构成了一个十分鲜明和讽刺性的反差，-----《腾讯传》

像QQ秀这样成功的产品还有QQ空间，微信等。它们都是腾讯内部赛马机制的成果，都抓住了用户的需求点。

腾讯考虑过通过广告来盈利，但是由于qq的受众比较低幼，前期的广告效果并不好，。后来采用了会员制度，取得巨大的成功，比如qq会员，QQ空间的黄钻等钻石系列，超级QQ等。

### 1.3. 全民公敌



通过QQ的引流作用，腾讯开始把触手伸向互联网的各个领域：电商，搜索，安全卫士，娱乐（网游，音乐，视频，动漫，网文），金融等等。从而与全面树敌，成为互联网各大公司的竞争对手。

### 1.3.1. 战MSN

虽然微软很强大，但由于跨国公司在管理上的弊端：中国区CTO必须经由总部的批准才能大幅改动MSN，加上微软不重视，最终腾讯获得胜利。

### 1.3.2. 网游之争

马化腾打算涉足网游时，遭到其他4位创始人的反对。但马化腾坚持认为网游是互联网的大蛋糕。最开始的**凯旋**以失败告终。后来通过模仿，引进等方式，推出了**QQ堂**，**穿越火线**，**地下城与勇士**，**QQ飞车**，**QQ炫舞**，获得巨大成功，打败了网易，盛大。我玩过的腾讯游戏只有**洛克王国**> <

其中因为模仿韩国的泡泡堂的QQ堂，被告上法庭，不过最终腾讯胜诉。马化腾说：我不盲目创新，最聪明的方法肯定是学习最佳案例，然后再超越。

### 1.3.3. q大战



这场战争是互联网上最大，最有名的。这是反抗垄断的战争，然而结局并没有带来反抗着所期许的“完全开放环境”，而是通过挑战垄断着，获得了垄断的利益。

奇虎360看到腾讯开始涉足安全领域，遂发起舆论攻击，塑造腾讯全民公敌，垄断者形象，并通过QQ吸取流量。腾讯通过弹窗的形式发动反击，让用户2选1，在有360的电脑上QQ将不会运行。最后工信局也来协调。虽然腾讯打官司赢了，然而在舆论上却输了

#### 1.3.4. 其他

还有很多领域，如拍拍网与淘宝的竞争，搜搜与百度的竞争，QQ旋风与迅雷的竞争等等。

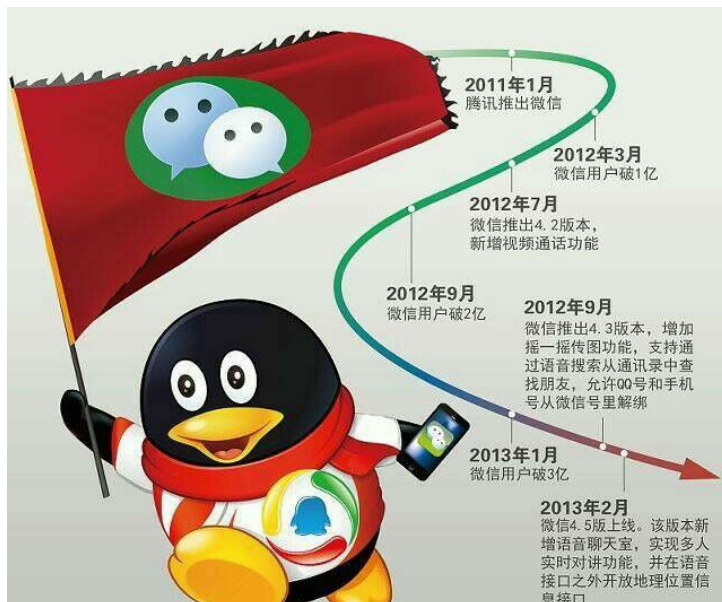
### 1.4. 战略调整

在经历3q大战后，马化腾的性格受到很大影响，在战略上有很多调整。

- 腾讯开始开放，和一些公司企业合作。
- 马化腾开始参与一些互联网会议，并发表一些讲话。
- 腾讯开过十场会议“诊断腾讯”，听取意见，接收批评。
- 腾讯更加活跃与公益事业，体现了大公司的责任。
- 腾讯不仅注重平台，也开始注重内容（电影，动漫）

## 2. 微信--移动互联网的入口

---



2010，全球智能手机出货数目比第一季度增长67%，而对于andriod,在第二季度更是狂增886%，移动互联网的时代到来。各大互联网公司都想抢到移动互联网的入口。最后微信做到了，成就了“第二个”腾讯

雷军的米聊是当时微信的主要竞争对手，然而微信通过一些创新功能，比如摇一摇，漂流瓶，简洁易上手的界面赢得社会主流人群，几乎所有社会阶层，各个年龄段的人士喜爱。

其中抢红包功能使腾讯成功进军了支付领域，成为继支付宝后的第二大支付平台。在公众号诞生之前，博客与微博对中国舆论传播构成巨大的冲击。微信公众号的出现，很多人，集体，敏锐地发现其价值，在朋友圈社会环境中传播，具有更强大和有效的舆论效率，同时，订阅者有更强的忠诚都，且易于管理互动。很多人由此实现自媒体。

### 3. QQ vs 微信

---



QQ是PC时代的产物，虽然也有手机QQ，然而QQ的用户普遍比较低幼。以前的在线到如今变得不再有意义。我们既在线又不在线。因为手机随身带且不下线，“在线”有一种立刻回复的暗示，但是我们要做其他事。

微信与QQ的区别主要如下：



- **定位**，QQ是基于PC端的IM，手机QQ只是作为PC端延伸的产物。微信是完全为移动场景开发的。
- **盈利模式**。QQ作为腾讯的基础业务，以此形成生态圈，从各种增值业务中收费。“向水和电一样进入人们的生活”，马化腾如是描述他理想的在线生活。而微信可以通过支付，与商家合作，微信小程序等生活服务盈利。
- **隐私**。非好友可以看到QQ空间的评论，而朋友圈不行，这样更加私密
- **社交的定义**。QQ主要是通过分组来有目的的去找一个人，而微信则是依据聊天出现的频率，也就是你对我价值来排序的。

## 4. 未来的发展趋势

---

### 4.1. 创新

创新是一个企业的灵魂。在马化腾看来，最可怕的就是公司自我生长，创新能力了的丧失，。用成熟的流畅来管理公司时，，似乎避免了内部的冲突和纷争，但企业运行机制逐步官僚化，产品，研发按部就班，员工与部门可能只对流程负责，而不对结果负责。这样的话，企业的创新能力必定下滑。

### 4.2. 云服务



互联网未来的发展方向，很可能是基于云计算等技术的一系列服务。云服务通过网络以按需、易扩展的方式获得所需服务。比如亚马孙的网络服务，其客户不仅有大大小小的企业，还有美国航天局等政府部门。云服务器有很多优点：使用方便，性价比高，响应速度快，敏捷性，运维成本低，

云服务行业解决方案可以覆盖很多领域，比如游戏，金融，电商，政务，教育，媒体等，可以提供云计算能力，还可以大数据分析，机器学习，人脸识别，自然语言处理了，语音识别等。

对于企业来说，使用云服务可以节省成本，提高效率，各企业的特殊资源可以充分被利用。

参考：

1. 《腾讯传》
2. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1583592931178961417&wfr=spider&for=pc>>
3. <https://www.canalys.com/newsroom/android-smart-phone-shipments-grow-886-year-year-q2-2010>
4. <http://www.networkworld.com/news/2010/050310-smartphones-bouncing-back-from-economic.html>
5. 百度