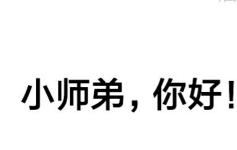
第157封信 | Facebook 和Google之争的本质是什么?

第157封信 | Facebook和G...

信件朗读者:宝木

5.59MB





的话题,两个不同的公司彼此竞争,其焦 点会是什么,本质是怎么一回事?了解了

它们,也就了解了我们这个时代商业和技

失, 今天讲一个很多人感兴趣却常常困惑

我们这周介绍了Facebook的成败得

术的本质。我们就用Facebook和Google

的竞争来说明。
我在之前的很多封来信中说过,几乎
所有公司的创始人和管理者都必须明白,
公司要想发展,就要提供给用户所需要的
产品或服务,而不能靠烧钱获得用户。因
此好的创始人总是挖空心思研究用户到底
需要什么。当然他们可能会猜对,然后就
获得成功,否则一定是失败,这就是尽人
事,听天命。

然而Facebook完全不同,它超越了

这个层次,进入到一个更高的层次,只是为大众提供一个平台,用帕克的话讲,Facebook其实不必知道用户想在Facebook上做什么,只需要让用户感到酷。至于在这个平台上用户需要什么,他们自己去开发。这样,Facebook就不用承担任何产品决策错误的风险,而是一门心思专注于把这个平台做酷、做好。

到2010年,为Facebook提供服务的各种软件技术人员多达上百万,他们在短短的几年里,为Facebook提供了55万种

大大小小的服务,使得Facebook成为世界

上人数最多、成长最快的虚拟世界,而这

个虚拟世界又和互联网用户的真实世界相

对应。随着云计算的兴起,在互联网上使

用软件逐渐成为一种趋势,用软盘和光盘

安装软件,或者下载安装软件逐渐成为了

过去时。在这样的背景下, 谁拥有了一个

给大家发布软件的平台,谁就拥有了IT时

代的主导权。关于这一点我在8月3日《为 什么苹果能值1万亿》中分析过。相比之前 的社交网络, Facebook 了不起的地方在 于超越了社交本身,把它变成像操作系统 一样大家离不开的IT平台。 那么为什么是Facebook,而不是之 前的社交网络做到了这一点呢?简单地 讲,它具有两个其他社交网站不具备的优 势。 首先,Facebook早期核心的用户群 体是大学生,特别是一群对技术敏感的大 学生, 虽然他们来到这个网站的目的是交 友,但是他们有兴趣分享自己创造的内 容,包括自己开发的小程序。相比之下, 无论是社交网络的先驱Friendster,还是 互联网2.0时代的社交网络MySpace和 Google旗下的Orkut,用户的层次都太低 端,不可能开发和分享应用程序。事实 上,在Facebook平台上开发程序的大部分 都是大学生,此外就是创业公司的人。

其次, Facebook早期为了共享信

息,允许朋友之间共享账号,甚至共享密

码,这引起了巨大的信息安全隐患,但是

另一方面,也让Facebook因此开发出一套

为第三方服务提供登录的技术。在互联网

上,账户管理并非一件容易的事情,它需

要很强的信息安全水平,否则账户很容易

被攻破,一般小公司其实没有这种技术能

力自己管理那么多用户账户。现在, Face-

book提供了一种简单而相对安全的登录和

账户管理方法给那些小网站使用,于是诸

多小网站便开始通过Facebook的账户为用

户提供服务,比如Zynga这样的游戏公

司。这种方式,后来被很多大公司,包括

很多电商接受,它们也将用户登录交给了

Facebook管理。而再往后,腾讯、新浪等 公司也学习了这种做法。今天,通过微信 登录、微博登录或者QQ登录,最初的思想 都来源于Facebook。 掌握了用户的登录权限,就掌握了大 量的用户,而且能了解他们在网上的行 为,这是Google、雅虎和微软等各大互联 网公司都害怕的。Google在Facebook诞 生的早期还觉得它的用户都是大学生,等 他们毕业后就会离开Facebook。但是,由 于Facebook的用户一旦使用了它作为进入 各种需登录网站的入口,对它的依赖就非 常强, 所以他们虽然毕业了, 依然在使用 Facebook, 因此, Google在意识到这一 点之后,就开始发展Orkut之外的社交网 络,以免用户都被Facebook抢走。 从2009年起,Google开始把Facebook作为最危险的竞争对手对待,并且试 图在对方的地盘上竞争。事实证明,

Google不仅在对人与人通信的理解上不如

对方,而且在法律的边界打擦边球的勇气

也远不如对方,因此直到2012年,

在这中间,Google推出了一款非常成

功的基于移动互联网的社交工具Google

Buzz,它不仅无缝对接Google自己的常用

服务,包括Gmail、YouTube和地图等,

而且还把当时最流行的第三方社交工具,

比如分享图片和视频的Flickr、分享消息的

推特等等,都集成进去了。它也像Face-

book一样可以通过Google的账号登录那些

服务,而且它是一款移动终端优先的社交

工具,这个理念在当时领先于Facebook。

但是Google Buzz只运营了一年多的时间

就下架了,因为它带来太多对个人隐私的

置,一部分社会关系网络,和今天移动互

联网泄露出的个人隐私(包括出卖给第三

方)相比不值一提。Google对外界的评论

总是过于介意,而在它十岁之后,聚集了

事实上,这些担忧,比如使用者的位

担忧。

Google在这方面的努力都是失败的。

越来越多的站在制高点的批评者,而不是愿意承担责任的实干家。

Google每上线一个服务,都要事先考虑社会上各种潜在的负面意见,以至于大部分和社交网络相关的项目都胎死腹中。而Facebook则更具有锐气,它会直接拿市场来检验自己的产品,反馈好就保留,不好就终止。在这样的环境下,Google很快终止了Buzz服务,而后来Facebook的移动版本则包含了几乎所有Buzz中受欢迎的功能。

到2011年,拉里·佩奇终于意识到Google的基因和文化是无法开发出受欢迎的社交网络产品的,于是力排众议,支持来自微软的维克·冈多特拉(Vic

Gundotra) 另起炉灶,用比Facebook更

根据我和冈多特拉的几次接触,有两

点非常深刻的体会。首先是他的执行力和

为达目的不择手段的工作热情非常难能可

贵,其次他的工作作风和Google的文化格

格不入。2012年我准备离开腾讯回美国

时, 冈多特拉和尤斯塔斯都向我伸出橄榄

极端的方式向Facebook开战。

枝,但是在和他们几次交流以后,我在佩 服冈多特拉之余,还是觉得他太不Google 了,于是决定回到尤斯塔斯的麾下。冈多 特拉的优点让他在短时间里开发出Google +这一款还算有意义的社交产品,但他的 做事风格让他和其他高管格格不入,并于 2014年离开了Google。 Google + 是Google在社交网络上应 对Facebook的最后一次努力,这一次依然 以失败告终,虽然败相不算太难看,因为 它在大约一年多的时间里遏制了Facebook不可阻挡的发展势头。这一年多的时 间非常宝贵,让Google得以建立起基于安 卓手机操作系统的应用软件生态链,从而 抵消了Facebook作为唯一的互联网软件平 台的可能性。今天,Google安卓App商店 中的应用程序要比Facebook上的多得多, 两家公司终于可以在各自的市场上挣自己 的钱了。 成功遏制了Facebook发展势头的另 一家互联网公司是亚马逊,它通过自己的 云计算平台给企业级的用户提供第三方的

成功遏制了Facebook发展势头的另一家互联网公司是亚马逊,它通过自己的 宏计算平台给企业级的用户提供第三方的 软件服务。正如我们在前面介绍云计算即 所讲,进入到本世纪第二个十年之后,通过云计算提供企业级的软件和服务成为一种不可阻挡的趋势,而世界软件和IT服务 市场的规模在今天依然比互联网大很多。因此,亚马逊在抢到了这一块市场之后,实际上就抢到了最值钱的用户。相比Facebook以量取胜,亚马逊是以质取胜。

概括来讲,在个人电脑时代,微软的操作系统几乎是唯一能够发布软件的平台的时代,出现了三个可以发布软件的平台,即以Google和苹果为代表的移动互联网平台,以Facebook社交网

发布软件的平台,即以Google和苹果为代表的移动互联网平台,以Facebook社交网络为代表的互联网2.0平台,以及以亚马逊云计算为代表的企业级平台。这四家公司和上一代霸主微软一道,构成了统治今天IT行业的五个巨头,在很长的时间里,它们是全世界市值最高的五家公司。

上述公司能够占领行业制高点,而又很难侵入对方的地盘,在很大程度上是由它们的基因决定的。

Facebook和Google之争,从本质上
Facebook和Google之争,从本质上
Aa
「「「SBB」」
「SBB」
3 请朋友读