



IT 互联网周刊

IT&Internet Weekly

总第59期 今日4版 每周三出版
新闻热线 8610-84285566-3108
主编 罗添

C1-C4

2011.5.25

C2 电子商务面临营销困境

今年一季度，中国网络经济整体规模达522亿元，电子商务占比高达43.3%。但电子商务的投入热情也推动了网络广告价格的水涨船高，几乎飙升到了电商企业不能承受之高。

C3 服装B2C网站难现垄断

服装成为电子商务第一大细分领域，麦考林上市，凡客借“体”上位，初刻、玛莎玛索、维棉等新企业层出不穷，甚至京东商城和当当网也把服装作为今后最重要的发力目标。但它们如何一决雌雄呢？

C4 网页游戏厂商四年陡增200余家

去年整个网游市场的低谷并不能抹杀网页游戏发展的迅猛势头。近日，上海文化广播影视集团和游戏霸主腾讯双双布局网页游戏的举动，再度引发行业人士思考：客户端网游的冬天是否是网页游戏的春天。

马化腾推Q+再掀3Q大战？

腾讯战略转型半年筹备期亟待交卷 QQ是否开放引关注

马化腾交卷？

去年12月5日，受困3Q大战、长期背负“抄袭”骂名的马化腾宣布腾讯正式开始战略转型，并专门设置了长达半年的筹备期。按照马化腾的说法，筹备期内腾讯将陆续实施开放举措，而“(今年)6月5日，大家将会看到腾讯很多举措”，“并希望这是一次慎重、彻底、完整的转型”。

半年之约将至，马化腾出现在站长年会上，未透露十几天后腾讯如何交差，只是一一列举腾讯到目前为止的开放举动来佐证转型步伐：QQ空间、腾讯朋友、腾讯微博、腾讯游戏、财付通等开放平台以及刚刚推出的Q+。

马化腾无疑成为参会最重量级嘉宾。有意思的是，马化腾离开后，在一些站长的窃窃私语中，大家才突然想起，连续参加了过去两届站长年会的360董事长周鸿祎今年未现身影。是否因为今年站长年会背后浓厚的腾讯气味，主办方康盛创想总裁戴志康一句“时间安排问题”未能让人信服。

或许是缺少了直接对手的叫板，马化腾谈及开放时多是自我“思想碰撞”。他认为，互联网行业注定是一个开放合作的发展趋势，甚至打趣承认，很多人都会质疑“腾讯要是有胆量就把QQ客户端开放啊”。他表示，腾讯对此已经有所考虑，“将QQ后端的一些资源进行开放。未来，腾讯还将开放QQ客户端，将最核心的内容和产业链资源提供给第三方”。

但马化腾也感慨，国内目前开放平台很多，也有不少争议。他认为，开放不单是气度，“更多是看产业结构，看自身平台要去开放的这个能力是不是

去年一场3Q大战加速了腾讯开放进程，也提高了整个互联网行业对开放生态链的期望值。腾讯董事局主席马化腾口中的转型半年筹备期将尽，腾讯会交出何种答卷？近日，腾讯宣布核心产品QQ正式开放，推出桌面平台产品Q+，但这款神似奇虎360桌面的产品是否引发新一轮3Q大战，用户、流量、入口之争备受瞩目。



具备，以及开放之后会诞生出来种种问题”。他承认，“在这个过程中，肯定会出现很多问题，希望能够得到大家的理解，给腾讯更多的时间”。

“我不想承认这个名头，但是被迫要接受。”马化腾再度表达了对中国互联网三座大山论调的无奈，认为“如果被迫接受的话，不希望成为一个寸草不生的大山，甚至能够压迫别人的天山”，并愿意以开放的姿态同其他互联网企业特别是中小站长携手成长，虽然他并未谈及360、百度、新浪这些直接竞争对手。

来去匆匆的马化腾用相对温和的语调介绍了腾讯半年来的举动，但并未爆料6月5日之后自己到底交出何种答卷，外界也只能从他所描述的一系列开放产品中找寻痕迹，其中宣称代表“腾讯QQ正式开放”的Q+最为招摇。

新3Q大战开打？

在网吧帝国网站创始

人赵福军的印象中，Q+概念早在5月9日的人民日报上就有体现，大致从那天起，在其他许多媒体上，腾讯也开始投放“Q+开放的互联网，你准备好了吗？”这样一则广告，但大多数围观群众不明真相。等到一周后，腾讯才发布了新闻通告，并开放了展示视频，向外界讲述Q+到底是一款什么产品。

根据腾讯的官方定位，Q+代表着“腾讯QQ正式宣布开放，第三方应用商将对接6.47亿QQ用户”，但具体的产品形态也只能从展示视频中窥豹一斑，因为这款产品截至记者发稿前仍未正式上线，腾讯方面对具体细节讳莫如深，外界普遍猜测上线时间将是“6月5日”这个象征性节点前后。

虽然产品未露面，但腾讯的宣传攻势不遗余力，不但捆绑了其核心产品QQ客户端概念，还拉拢奇艺网CEO龚宇、58同城CEO姚劲波等竞争对手为之摇旗呐喊，所谈的概念不

外乎“合作共赢”理念。

从展示视频和腾讯官方描述中，记者发现，Q+是一款外形如QQ的桌面客户端产品，并与QQ有着深度捆绑关系。但Q+上展示的内容不是“好友”联系人，而是各类互联网应用，包括奇艺网、58同城以及腾讯自己的财付通等产品。

有业内人士认为，Q+是腾讯把各巨头热衷的开放平台理念用客户端的形式展示出来，“人人网、百度、新浪微博甚至腾讯自己之前都推出了各类型开放平台，但都以网页Web的形式展现，用户使用先得打开浏览器，而腾讯Q+就是把接入的第三方应用移植到客户端上，类似苹果APP Store，直接作为用户上网入口”。

值得注意的是，Q+之前，腾讯老对头360早在今年3月1日就推出了雷同产品360安全桌面（现改名“360桌面”），在界面架构和基本功能上并无大的差异，包含QQ、人人网、优酷网等应用或网站链接，

周鸿祎对360安全桌面推崇之至，并邀请新浪CEO曹国伟、4399董事长蔡文胜等大佬展开合作。

知名互联网专家、DCCI互联网数据中心创始人胡延平当时评价360安全桌面认为，“传说中的暂时还不是Store的Web APP Store现身，360安全桌面、腾讯Web2的对手来了；这是另一场3Q大战，但这回是开放之战，是争夺未来的平台之战；尽管都不可能成为Web OS只是Web APP平台，但谁敢保证未来用户不会用它把Windows桌面压在下面”。

没想到胡延平的预言不到三个月就得以验证，腾讯Q+诞生并与360安全桌面开始正面对抗，产品层面的“3Q大战”正式打响。而腾讯Q+恰好增加了“Q+系统”与“Windows系统”一键转化功能，用户可以用它把Windows桌面压在下面。

更为关键的是，这类似于QQ“外挂”的产品，允许用户用QQ号登录，用户在该平台上使用的应用和内容均可以“一键分享”给好友。“对于第三方开发者来说，将为其提供应用推广的平台，其应用价值也将在6亿用户的社交关系中实现放大。”易观国际分析师董旭如是评价，这也成为Q+与360安全桌面等其他平台产品展开竞争的最大优势。

没有真正的开放？

Q+的推出以及外界对腾讯开放转型交卷的期待再度引发开放平台价值的讨论。有第三方应用开发者这样看待中国互联网公司们的开放平台策略：新浪微博用热度圈地、盛大游戏江湖地位、百度搜索框框住用户，腾讯QQ6亿用户诱惑乍现……但长期下去，巨头争夺开发者、

争夺用户，最终争夺“谁来做互联网入口”，是不是真开放现在无从得知。

针对质疑，腾讯联席CTO熊明华表示，腾讯Q+此次是完全开放，对存在竞争关系的应用并不排斥，“比如和QQ音乐直接竞争的千千静听（百度旗下）也同样可以进入Q+开放平台”。但美团网创始人王兴有不同的看法，他认为，开放平台很多，开放的评价标准也不应仅仅局限于“是否排斥”。“把应用放进去，这种传统的流量导入没有太大意义，hao123等导航站已经做得很好，开发者关注平台巨头是否开放核心资源给别人，”王兴如是说。

互联网分析师、原腾讯高级战略经理许单单用“腾讯发红包”来描述腾讯的开放姿态，他（微博）认为，以前腾讯什么都自己干，钱都自己赚。现在腾讯到处发红包：投资华谊兄弟、入股艺龙、投资很多B2C网站、推出Q+开放平台，大家都来赚QQ用户的钱。

但看起来美好的互联网开放平台生态链，在资深互联网专家谢文眼里并不看好，中国没有真正的开放平台。他认为，中国许多平台企业目前的作为，与其称之为“开放”，毋宁叫做“吸星大法”，是单向利用自己优势的一种垄断。它们打着开放之名，却没有从根本上解决Facebook、iPhone已解决的平等博弈问题。Facebook“在保护用户隐私前提下，开放用户基本数据(profile)、关系数据和行为数据，同第三方一起打造个性化、个人化、智能化、实时化的服务模式”，按照以上的维度，现在中国任何一家公司都没有做到真正的开放。

本报记者 张绪旺/文
暴帆/摄