

找到合理商业模式共享软件才不致再变“流氓” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/170/2021\\_2022\\_\\_E6\\_89\\_BE\\_E5\\_88\\_B0\\_E5\\_90\\_88\\_E7\\_c40\\_170473.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/170/2021_2022__E6_89_BE_E5_88_B0_E5_90_88_E7_c40_170473.htm) 找到合理的商业模式共享软件才不致再变“流氓” 1998年10月，创建3721。2003年3721被雅虎收购，2004年3月至2005年8月，担任雅虎中国总裁。2006年3月投资奇虎公司，出任奇虎董事长。软件的世界中从来不缺神话。大学没毕业就开始创业的比尔盖茨成了全球首富，引得好多中国大学生放下学业去创业。可惜，中国至今还没出现第2个盖茨。不少共享软件的作者都期望能写就新的创业传奇。但我们必须看到，不是每一个软件都可以做成QQ；即使今天那些拿到了风投的公司，它们也未必能做成功。因此，大家应该有一个合理的期望值。否则，暴富的心理会驱使软件作者在一些“正常”的、小小的困难、挑战面前退缩，急功近利地投身去做流氓软件。顺带说一下，如今流氓软件也越来越难做了，因为做的人越来越多，他们之间也在恶性竞争。对共享软件作者而言，良好的心态远比技术重要。良好的心态体现在2个层面上：一是瞄准一个领域的某一个具体问题，通过你的软件去解决它。在你决定做一个软件之前，你应该想清楚：我为什么做这个软件？不要贪图一下子解决多大的问题专注地解决一个具体问题，往往带给用户更实用的使用体验。二是在开始不知道自己能不能做大的情况下，不妨出于个人的爱好和兴趣去做，然后耐心等待这个软件成长，而不是一开始就商业化。如今比较成功的几款软件，如迅雷、Flashget、暴风影音等，它们从开始做到现在，时间都不短了。很多人做软件是出于个人兴趣和爱好，这种

心态使它们软件的品质有了一个好的开始，并且有足够的成长时间，积累了用户，形成了口碑，最终缔造了价值。很多成功的公司在起步的时候，都是无心插柳的。很多共享软件作者是技术高手，凭着自己的热情在积极地做事。但是从一个技术亮点、一个产品，到一个公司甚至到一个产业，这中间的跨度很大。作为共享软件作者，必须清晰地认识到这一点，让可能的成功建立在过程的圆满上。希望一夜暴富的心理，往往会使软件作者屈从于急功近利的心态以及生存的压力，极易导致共享软件滑向流氓软件的泥潭。说起流氓软件，由于宣传的原因，现在不少人都认为只要是通过捆绑方式进行推广的软件都是流氓软件。单纯凭软件的推广方式作为其是否“流氓”的判断依据，这是一个危险的、起码是不负责任的舆论导向，其最大的危害，就是它可能导致这样的结果：我们最终抓住并无情地以舆论或者法律手段去鞭挞的，往往并不是危害最大的流氓软件。而对流氓软件标准问题的模糊，不仅放过了真正的“流氓”，还极易殃及大量的共享软件作者，使本就弱小的共享软件的生存环境更趋恶劣。在生存问题面前，纯粹从道德说教去呼吁共享软件作者不要捆绑这个，不要做那个。这样的说教很苍白，那么多大公司都因利在涉足恶意软件，而你却要求共享软件作者划清界限，有些勉为其难。要解决共享软件作者滑向流氓软件泥潭，最重要的是帮助软件作者找到更合理的商业模式。如果大家都能无须作恶就可以发展，不少问题就可能迎刃而解。共享软件怎么挣钱？在中国是很现实的问题，大家靠收注册费的方式基本上就是不可行的，盗版是微软今天在中国都解决不了的问题，更何况我们很多共享软件凭借其质量和功效，也未

必真的能拿到非常好的注册费。我认为，未来的发展方向就是把共享软件互联网化。如果你的软件仅仅是一个工具，这个工具一定有过期的时候，大家未必愿为这个功能每个月向你付钱。如果能利用这个工具，逐渐把你的软件变成一个互联网服务，在这个服务的背后，能够通过用户对你的服务认知把用户连接起来建立起一个社区，也就是把你的软件用户，逐渐和你的网站和网络服务结合起来，你会形成自己比较忠诚的用户群。在这种商业模式的基础上，软件才会有很大的空间。现在已经不是当初做一个WPS就能卖很多钱的时代了，现在是互联网时代。今天的卡巴斯基、金山、瑞星等软件，都从过去单纯卖软件的经营模式转变为卖杀毒服务的模式。软件的互联网化、服务化和社区化，是未来共享软件、商业软件发展的趋势。我们再来看中国互联网市值最高的公司腾讯。马化腾是从润迅出来的，润迅原来是做电讯服务，所以整个QQ都是按照电信服务、互联网服务的模式运营的。QQ今天的成功，不在于哪个功能如何如何，它是利用这个服务把互联网做成中国最庞大的社区。所以对很多共享软件作者来说，今天不再是琢磨你的软件有多少人用，发了多少拷贝，怎么收注册费的时代了，实际上要考虑的是怎么样把它变成大家每天、经常使用的服务，通过这个服务建立起用户对你的情感和认同，让用户以你的产品为核心，凝聚起来变成一个社区。那你还会为生存和发展发愁吗？100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

[www.100test.com](http://www.100test.com)