

06年电子交易成功技巧之驾驭更聪明的人二 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/64/2021\\_2022\\_06\\_E5\\_B9\\_B4\\_E7\\_94\\_B5\\_E5\\_AD\\_c40\\_64391.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/64/2021_2022_06_E5_B9_B4_E7_94_B5_E5_AD_c40_64391.htm) 大概也只有施密特这样技术和商业兼备的人，才可能让两位非凡的创始人信服口服。施密特一针见血地指出，Google目前最大的挑战不是技术，而是如何管理企业的成长。“服务器过载，资源不足，客户要求更加苛刻，Google的问题是个管理的问题。”他说。当然，麻烦显然还不止是管理，如何平衡商业利益，这是一个巨大的挑战。据透露，Google每周都可以收到1万封商业公司发来的电子邮件，问的都是同样一个问题：他们应该怎样做才能让公司在Google的搜索引擎的排名上升，付钱买一个高排名可不可以？施密特明确表示不行，但是他也承认，维持技术和商业上的平衡确实很困难。2001年公司一下子就有约7000万美元入账(1/3收入来自授权使用费，其余来自广告)。目前已经连续6个季度赢利，是互联网领域为数不多的奇迹。Google的3名当家人，如同3驾马车，以令人羡慕的和谐推动着公司快速而稳步地前进：施密特掌管公司财务和经营战略，佩奇主攻研发，30岁的布林主要负责制定公司政策，是Google道德标准的掌舵人，因此也有机会向众人灌输自己的世界观。布林的职责使得他要面对许多关于互联网的矛盾和争论。在接受PC World采访时，施密特坦率地说，Google从其他同行身上吸取了两个教训：不要急于上市；集中精力于搜索业务。实际上，一些原来做搜索引擎的公司，后来却向门户网站发展，这其中也包括了雅虎。正是这些企业的失误成就了Google。“一些网络搜索公司几乎忘记了自己的本

行，总是试图在同一时间做很多事情。”施密特解决了Google在保持主页简明朴素的同时增加广告收入的难题。这就是该公司目前仍在使用的AdWords文字广告在搜索结果右边附加相关广告。广告客户可自行设定关键词，比如“游泳池”，当用户搜索这些关键词时，广告就会自动出现。点击了收钱，不点击不收钱。这种广告使Google在广告衰退期仍保持了广告收入的增长。虽然Google是一家技术导向的公司，但是，不可否认，正是施密特帮助它从一个比较单纯的消费者搜索引擎，转变为一个为企业提供各种搜索服务的供应商和互联网上最大的广告平台之一。也就是说，是施密特挖掘出Google的商业潜能，使其钱眼洞开。如果现在有人说，Google是上帝，那么施密特就是打造上帝的人。施密特成就了他的企业，当然也将真正成就自己。当然，他面前的挑战也十分巨大！在两个自负的创始人面前，施密特绝不会出来抢占风头。他更愿意成为一个“看不见”的CEO。他回避各种采访，而将两位创始人推到媒体的聚光灯之下。因为，没有比他们更好的公关素材了。他们是公司形象的宝贵资源，以前一直没有发挥出来。施密特的首要工作就是把Google和两位创始人最大程度地兑换成收入和利润。而且，业内大概只有施密特这样的背景、这样的学识和这样的经验，才能“镇住”这两个个性极强的技术天才。真所谓“一物降一物”。当然，Google不管如何标榜技术，如何标榜自由，都无法抗拒成为一个彻底商业化的公司，最终成为金钱和利益的追逐者，毕竟，“利益最大化”是市场经济中全世界公认的游戏规则。这一切，都将越来越脱离两位技术出身的创始人的把握，虽然他们都胸怀“自由开放”的黑客理想。而且，

到了今天，Google在商业上的成功也是势不可挡的。虽然，Google还是一家私有公司，但是无数的投资银行都已经虎视眈眈地盯着这笔诱人的买卖。Google将很快一头扎进资本市场的怀抱里，而且会像一头庞然大物一般，溅起股市无数的浪花。该兑现的兑现，该发财的发财，该退出的退出。这是一场早已既定程序的游戏。只不过，早晚的差异而已。时至今日，Google在互联网搜索市场份额不断增长，公司利润也在节节上调，最高时曾增长3倍有余。令人瞩目的是：除了电子海湾(eBay)和Priceline等以外，Google成为目前少数几家能够实现赢利的网络公司之一。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)