

# Google+ 初戰告捷 尚難撼動 Facebook 霸主地位

### Google+ 能否獲得主流用戶的關注?這還言之過早,畢竟 Facebook 有 7.5 億用戶。

【本報綜合報導】自從 6 月末發布以來,Google+ 已經在科技行業引發了很多討論。外界反響普遍比較積極,各大科技博客都祝賀谷歌開發出了一款更加簡潔而強大的 Facebook 替代產品。但前進的道路也並非一帆風順。

**價值或達 200 億美元**  
據 Business Insider 報導,Google+ 初亮相看起來獲得成功,它已經獲得數百萬用戶,而且自新品推出後,Google 的市值增長了 200 億美元。6 月 27 日,Google 股價收於 482.8 美元,6 月 28 日,Google 推出 Google+,到 7 月 7 日時市值增長 206 億美元。上周五摩根士丹利下調 Google 股票評級,導致股價下跌到 532 美元。

不過 Google 並非一枝獨秀,從那天開始,許多科技股都上漲超 5%,如 eBay、AOL、蘋果、微軟、甲骨文和英特爾等。eBay 漲得比 Google 還要多。因此可能無法將 Google 市值增長歸功於 Google+。

不過,據前 Google 員工山姆·約翰遜(Sam Johnston)透露說,在 Google 推出 Google Buzz 時同樣火爆。

事實上,就在 Buzz 激活頭兩天,Google 曾在博客中表示有“上千萬”人登錄,發表了 900 萬條信息和評論。

Google+ 裡的用戶包括 Google 員工、媒體人士、還有科技迷。他們發表帖子,使用 Hangouts 視頻功能,將測量帶向科技網站。

在使用 Google+ 幾周後,確有一些功能讓人喜歡,尤其可以與 Circles 的人隨意視頻聊天。不過使用者的朋友和家庭成員進入 Google+ 還不多,所以添加朋友會比較困難。

**CNN: Google+ 遭遇成長的煩惱**  
美國 CNN 網站撰文稱,雖然 Google+ 社交服務推出之初受到了普遍好評,但由於增速過快,使之在技術和功能等方面遭遇了一些成長的煩惱。

上周末,谷歌承認其郵件通知系統無意間騷擾了部分 Google+ 用戶。

如果有用戶將你添加到他的“好友圈”(circle)中,或是在你的文章下發表評論,谷歌會發送郵件通知。按照設計,系統只會針對一次活動發送一封郵件,但故障卻導致 Google+ 反復發送同一封郵件。

谷歌副總裁維克·岡多特拉(Vic Gundotra)發表文章稱:“感謝你們在現場測試階段為我們提供幫助,我們再次為垃圾信息致歉。”

多數 Google+ 用戶似乎都很快原諒了谷歌的無心之舉。有用戶對岡多特拉回復道:“別擔心,維克。好好工作!我們期待著更多的改進。”

對岡多特拉而言,這顯然是成長的煩惱。他說:“大概有 80 分鐘左右的時間,我們的磁盤空間滿了,所以導致系統反復發送通知。我們並沒有預料到會這麼快達到這一水平,但我們的確應該想到這一點。”

目前還不清楚 Google+ 的具體用戶數,但肯定遠低於 Facebook,後者的用戶總量已經達到 7.5 億。事實上,Google+ 的用戶群仍然較小,原因主要有兩個:首先,該網站很新;其次,它並未完全公開,必須要通過邀請才能註冊——至少目前如此。

上述垃圾信息事件凸顯出這種快速增長所帶來的技術問題。如果擴張速度過快,就很難完美地運行一個新的網絡。谷歌多次表示,正因如此,他們的很多服務才沒有直接對公眾開放,而是採用了邀請機制。

然而,另外一大問題在於社交。起初,像 Google+ 這樣的小型網絡給人感覺很親切,就像是 Facebook 對大學以外的用戶開放之前。但隨著規模的擴大,這種情況會發生變化,並導致部分 Google+ 用戶感覺他們舒適的私人聚會已經變成了農貿市場。

**谷歌無法撼動 Facebook 霸主地位**

日前,企業搜索引擎優化提供商 BrightEdge 發布的一份報告顯示,雖然 Google+ 的使用激增,但 Facebook 仍然在社交插件領域占主導地位。過去幾周對網絡上最大的 1 萬家網站的首頁進行分析後,BrightEdge 發現,33% 的網站添加



了 Google+ 按鈕。該報告還顯示,在這些大型網站中,Facebook 和其它競爭社交網站的插件位置比例為 2:1。

然而,目前為止,大部分的品牌網站仍然缺少流量和互動來源 Facebook 的存在。據 BrightEdge 分析,只有不到一半的大型網站主頁有 Facebook 主頁的鏈接。

BrightEdge 的 SocialShare 網站分析工具顯示,Facebook 仍然是大型公司的首選社交媒體平台,有超過 47% 的網站鏈接至該社交網絡。僅次於 Facebook 的就是 Twitter,有 42% 的被調查網站有鏈接至該社交網站。該報告指出,總體來說,社交平台的未使用率還很高,某些 即使是由最先進的營銷人員和高管經營的網站,也沒有利用社交平台。

該分析得出的另一個統計結果是:對主要品牌和企業來說,YouTube 仍然是流行的社交工具。在這 10000 個最大網站中,有近 17% 的網站在首頁設有 YouTube 視頻的鏈接,雖然這個數目在 6 月份有所下降,降至 16.75%。

BrightEdge 表示,這一網站分析工具得出的報告是月度報告,對世界上最大的一萬個網站中的社交共享工具的存在和滲透進行分析。

有用戶認為 Google+ 缺乏其他網站擁有的一些功能,或是既有功能不夠完善。

Facebook 和 Twitter 都設有所謂的“機構頁面”,允許企業在上面發布新產品和新聞。但 Google+ 至今仍未提供這種功能,雖然谷歌表示即將發布。

另外一個則是名人認證。例如, Twitter 會對 Lady Gaga 和賈斯汀·比伯(Justin Bieber)的頁面進行認證,方便訪問者確認名人用戶的真實性。而在使用 Google+ 時,用戶卻無法判斷名人賬號的真偽。

Facebook CEO 馬克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)的 Google+ 頁面已經引發了媒體和博客的熱炒。一方面是因為 Facebook 與谷歌之間的競爭關係,但另一方面也是因為目前還不確定該賬號的真實性如何。美國科技博客作者羅伯特·斯考伯(Robert Scoble)通過與扎克伯格的短信交流證實這的確是他的賬號。

類似的問題也發生在其他眾多名人用戶身上。美國科技博客 ReadWriteWeb 對此發表評論稱:“在發布網絡的初期沒有想到認證系統可以理解,但現在的需求似乎非常緊迫。我們希望能夠知曉名人賬戶的真實性,以免浪費時間。或者更好的是,永遠都不要讓冒牌賬戶出現。”

谷歌一直表示,今後將進行升級。而從用戶的評論來看,他們普遍認為,這款服務所帶來的利益值得他們等待。

## 連載之 76 62 年中印邊境戰爭中國致勝謀略解析



### 以攻助守,退而求勝” 國家反危機經典策略

導語:以國家為主體的反危機謀略活動,體現的必然是當時人類智慧和創造力的最高水平的較量。國家或國家間進行的反危機謀略活動,其涉及範圍和動員力量之大,知識密集度之高,智慧之深邃,手段之多,對抗強度之烈,損益後果之嚴重,皆為企業或其他實體所不能比擬。這就是我們在研究企業反危機謀略時,應重視解析和借鑒它們成敗經驗的理由,旨在學習其中可以為我所用的知識,汲取可以引以為戒的教訓。

#### 2.1962 年中印邊境戰爭大背景

企業危機就產生的主要原因而言,可分為內源型和外源型及混合型三種。其中外源型危機產生於企業賴以生存在的外部環境,尤其是所在國家發生異常變化。這種異常變化不以企業的意志為轉移,亦是企業難從抗拒的,可以稱之為“宏觀戰略風險”。戰略風險是指,由宏觀領域醞釀並可能降臨企業的不確定危機,擁有損害所有相關企業或利益實體的普遍性質。從字面上講,風險專門強調這種危機的不確定及難預測性質。防範戰略風險應是企業危機管理的重要任務。

1962 年中印邊境戰爭,干淨利落地將趾高氣揚的印度侵略者變為招笑世界的慘敗之師,令國人歡欣鼓舞,其喜悅之情至今猶盛。這場勝戰,從現實意義上講,為中印邊境打出了近 50 年的和平,同時穩住了西藏從歷史意義上講,它是近現代史上中國對外戰爭取勝度最高的範例,世界為之側目。我們應當永遠紀念這場勝利做出貢獻的軍民,他們是當之無愧的民族英雄!

#### 1. 中國應用謀略反危機登峰大勝案

1962 年 10 月突然爆發的中印邊境戰爭,對中印雙方來說都是一場嚴重危機。這場危機的含義,對中國而言是:能不能在內外交困的宏觀形勢下,以攻為守,擊敗在藏南不斷向北蠶食自己領土的印度,遏制強勢的印度繼續侵略,穩定中印邊境和西藏局勢。對印度而言是:如何判明中國的意圖,能不能頂住中國軍隊的進攻,守住佔中國領土的既得利益。這是世界上兩個最大最強的發展中國家間,圍繞領土這個核心利益展開的以軍事手段為主的侵略與反侵略鬥爭,並以弱方圓滿獲勝收場。處於總體弱

勢地位的中國之所以獲勝,靠的主要是正確的反危機謀略,短促一擊式的軍事手段雖然重要,從大局看卻是輔助性的。這對所有處於反危機困境中企業,應有重要的啟迪意義。

從宏觀上講,這場危機完全是印度挑起的。上世紀五十年代中期至六十年代初期,由於眾所周知的歷史原因,對內中國陷入嚴重經濟性的內政危機;對外由於推行同時反帝反修政策,在世界上陷入孤立。印度看准了中國這種內外困境,在印中邊境不動聲色的向北拱,撈取侵占中國領土的實惠,並收買達賴集團支持其分裂西藏活動。在當時條件下,中國已經沒有辦法通過政治協商辦法阻止印度北侵,西藏內外危機不斷深化。近半個世紀以來,國內外研究 62 年中印邊境戰爭的著述豐富。本文的創新點在於,從危機管理謀略角度解析這場戰爭。

從博奕格局層面看,當時敵強我弱特征明顯,中國若選擇“零和博奕”而不是“非零和博奕”謀略,即以軍事手段迫使印度完全屈從我方領土要求來應對危機,中國必將深陷危機難以自拔。按毛澤東的估計,拉薩甚至有被印軍攻占的可能。

這就提示我們,對反危機企業而言,在謀定反危機全局策略之前,客觀正確地把握危機構造和博奕格局具有重要的致勝意義。

(本文完)

作者:安田,企業危機管理學者

## 過去 20 年美國最成功 CEO 喬布斯排名榜首 (上)

美國科技博客 BusinessInsider 近日評選出過去 20 年間美國最成功的公司 CEO,蘋果 CEO 史蒂夫·喬布斯(Steve Jobs)排名榜首,傑夫·貝佐斯(Jeff Bezos)、比爾·蓋茨(Bill Gates)等科技行業重量級人物也榜上有名。以下為具體排名:

- 1. 史蒂夫·喬布斯(Steve Jobs)**  
任職公司:蘋果  
任期:1976 年-1985 年;1996 年-現在  
公司實力:10 分  
企業遺產:10 分  
個人名望:7 分  
喬布斯在 1976 年創建了蘋果,但創業初期曾聘請外部人士來掌管公司經營。1984 年,他在蘋果股東大會上推出了 Macintosh 機,從此改變了個人電腦行業格局,將蘋果推向電腦行業的最前沿。但由於內部鬥爭,喬布斯一年後離開了公司。  
喬布斯隨後創立了一家名為 NeXT Computer 的公司,並在 1996 年重返

蘋果之前,收購了 LucasFilm 旗下圖形處理部門,即後來的皮克斯動畫工廠。在接下來的 15 年裡,喬布斯推出了 iMac、iPod、iTunes、iPhone 和 iPad 等暢銷產品和服務。在喬布斯帶領下,蘋果如今已經成為市值達 3260 億美元的科技業巨頭。遺憾的是,喬布斯年初再度因健康原因病休。

- 2. 傑克·韋爾奇(Jack Welch)**  
任職公司:通用電氣  
任期:1981 年-2001 年  
公司實力:9 分  
企業遺產:8 分  
個人名望:9 分  
韋爾奇的管理風格是一個傳奇。他因在上世紀 80 年代對通用電氣進行大刀闊斧的改革而獲得“中子彈傑克”(Neutron Jack)的綽號。他的哲學是,要麼公司成為行業第一或第二,要麼出局。韋爾奇作為資歷較淺的化學工程師在 1960 年加盟通用電氣。在韋爾奇擔任 CEO 期間,通

用電氣從一家市值 140 億美元的制造商發展成為市值超過 4100 億美元的全球最大的企業集團。1999 年韋爾奇被《財富》雜誌評為“世紀經理人”(Manager of the Century)。他開創了一系列美國商業模式。他最近在《財富》雜誌採訪時說:“贏得勝利是企業主要的社會責任。”

- 3. 比爾·蓋茨(Bill Gates)**  
任職公司:微軟  
任期:1975 年-2000 年  
公司實力:10 分  
企業遺產:10 分  
個人名望:6 分  
蓋茨在 20 世紀 70 年代中期創建了微軟,在微軟成為全球最大的科技公司過程中,他功不可沒。雖然管理風格飽受批評,但他在任期內牢牢掌控著微軟產品戰略,積極進行業務拓展。在蓋茨的帶領下,微軟開發出一系列對其發展極為重要的產品,包括 Windows 系統和 Office 軟件。蓋茨 2000 年辭去微軟 CEO 一

職,並從 2006 年開始不再負責公司日常事務管理,將更多時間投入到他和妻子梅琳達·蓋茨(Melinda Gates)創建的慈善機構——比爾及梅琳達·蓋茨基金會。

- 4. 傑夫·貝佐斯(Jeff Bezos)**  
任職公司:亞馬遜  
任期:1994 年-現在  
公司實力:8 分  
企業遺產:10 分  
個人名望:7 分  
貝佐斯在 1994 年創建了網上書店 Amazon.com,如今他已成為迄今互聯網領域最成功的億萬富翁之一。貝佐斯所取得的最大成就是使亞馬遜具有高效的商業模式。他已著手實現亞馬遜的多樣化經營,涉足 CD、DVD、軟件、電腦遊戲等銷售,很快會擴展至更多的領域。貝佐斯任期內完成了多筆重大收購,包括收購 Zappos、IMDb、Alexa 和 Audible.com。目前亞馬遜市值達 960 億美元,是全球最大的網絡零售商。

# 環球商機

### 尋找投資夥伴

中國天津華僑醫院坐落在和平區,地處繁華交通方便,是一個綜合性醫院,使用面積 900 平方米,設有內、外、兒、婦、中醫科、泌尿科、醫學美容科、骨傷科、化驗室、B 超室、中藥房、西藥房、住院病房(30 張床位)醫護人員 48 位,每月毛收入 130 萬人民幣,醫院總值 1600 萬人民幣。“因地處狹小需要擴充用地”,增設大型腫瘤門診,心臟外科,與 300 張床位的病房,尋找合作夥伴,融資、借資都可以,最少需要 7000 萬人民幣,多則 2.4 億人民幣(連同購買醫院地產天津最好的地段)。有意者請聯絡: **+1 626 780 5495**

---

### 幫助中國企業在美國零風險上市

美國投資銀行尋找快速成長、想上市但沒有指標的中國企業(年利潤在 3000 萬元人民幣以上,連續三年的生意增長率在 20% 以上),幫助其在美国零風險上市。

有興趣者請聯絡  
Trade@chinesebiznews.com  
或電:+1 626 215 0179 (美國)

### 7-11 連鎖店 50 萬投資移民 供三個投資移民

希爾頓花園酒店 100 萬投資移民 (羅蘭崗 10 分鐘車程)

### 50 萬投資移民

南加某市項目,距洛杉磯 1 小時車程,美國律師辦案,5 年回本加利息。

+1 626 215 0179 Grace 傳真:888 272 8858  
trade@chinesebiznews.com

---

### 誠徵廣告 AE

中華商報、泰翁商業網,誠徵廣告 AE,底薪、銷售加股票。請電: **+1 626 215 0179 Grace**

---

### 現金為王·機不可失

151 棟華人社區銀行屋,7 折優惠給現金買主,可代為出租或轉賣。  
請電: **+1 626 215 0179**

### 投資致富良機

經濟低迷 銀行存款利息低於通脹率 等使人不知何去何從 積近 30 年分析股市的經驗深知賺錢機會來了  
林太太 **+1 626 330 4539**

---

### 誠徵貿易合作夥伴

為您打通美國連鎖店渠道,如 Costco、7-11、FRY'S、Walgreen、Ride Aid、99 連鎖店等,為您聯通中南美銷售渠道,提供各大商展產品展示機會。現誠徵貿易合作夥伴和中國工廠合作夥伴。

電話:626-215-0179 傳真:888-272-8858  
電郵: **grace@tyloon.com**

---

### 月賺 3 千

多語言搜索引擎誠征網站銷售及媒體銷售精英,可分紅利,有股份激勵,市場廣大,會西班牙語佳。非直銷  
EVA **+1 626 500 8068**