

张小龙-年薪近三亿的微信之父

转载

安男i 于 2020-09-03 13:30:39 发布 928 收藏

原文链接: <https://blog.csdn.net/jxq0816/article/details/>

版权



张小龙生于湖南邵东魏家桥镇，

家庭主要特点：穷。

不仅自己穷，亲戚也都很穷，可以说穷以类聚。爷爷做过铜匠，总的来说，标准的劳动阶级出身。

家有兄弟两人，

一个小龙，一个小虎。

小虎好动，与邻里打成一片，

小龙好静，喜好读书。

“文静的像个妹子。”张小龙的表哥如是说。

穷文富武，做个读书郎是个不错的选择。

87年至94年，

华中科技大学本硕连读。

本科就读电信系，

不喜欢上课，昼伏夜出，

经常以拖鞋示人，

晚上常与舍友守着酒精炉煮面，边打双升。

硕士微波系，

后在导师支持下开始做计算机软件开发，

每天睡到自然中午醒，

然后骑单车去实验室，

一台386一坐就是晚上12点，

C, C++, OOP, 数据结构, 算法...样样精通，

接着说小龙哥，

时常弄个小发明创造，

随手设计个电路自个焊着玩，

日常娱乐主要限于跟小基友们玩围棋，桌球，网球，保龄球，喝喝啤酒，吹吹牛，

至于女朋友，

切，男女比例100比3，好伐

华中科技大学属性设置是一所男子学校~~~

幸好还可以去录像厅，正所谓谈笑间，强橹灰飞烟灭

一、初入职

毕业后分配到电信机关工作，

那个年代这可是令人羡慕的铁饭碗呀，

可小龙哥站在电信那栋楼就开始觉得不爽，

他掐指一算：

吾名小龙，大射手座，阳光少男

火象，宜居采光通风之所，

此地阴凉破败，可谓龙遇浅滩，

与发展不利，人生不利，找女朋友不利，

直接拒了！

第一个作品: Foxmail

没多久小龙去了当时改革开放高地广州，

在这里前后在两家小电脑公司工作。

工作期间，闲着没事，撸了个免费软件叫：Foxmail。

这是他的成名之作，

直接奠定了小龙顶级程序员的江湖地位。



Foxmail是当时国内最先进的邮件系统，单挑微软的Outlook，很快就聚集了几百万用户，什么概念？同期的QQ才10万用户。而且由于软件确实好用，以至于他不得不放了语言包，让粉丝翻译了十几种语言给国外的用户用。

瞅瞅标题，真特么有个性

二、约串周鸿祎

一时间，小龙声名在外，

彼时还在方正混的周鸿祎，

出于对小龙的满心崇拜，

经人引荐，奔赴广州拜见。

就此两人开始了相约撸串的基友生涯，

周鸿祎去广州出差时就会找他，

一起下馆子、淘影碟(不知道包括爱情动作片不，值得深思的问题呀)。

同样程序员出身的周鸿祎，

老周可是极具商业头脑，

他不厌其烦劝小龙「要在邮箱加上广告，要赚钱」。

每到这时候，张小龙都会陷入长时间的沉默，任由金丝猴香烟燃烧，许久才喃喃自语般回答「为什么非要这样？只要有用户，有情怀就好了。」

周鸿祎：...

劝了几次，老周觉得这个人有些痴线，空有一身才华，却没商业头脑，真不上道，朽木不可雕也~~~

以至于后来小龙哥做了微信，老周不可思议的说：就这人，咋能做出微信这样的产品~~~

吃瓜群众们可能不知道，维护一个软件是意见特别耗费时间和精力事情，小龙后来甚至不惜辞去工作进行邮箱的日常维护，为此生活十分艰困。「穷」就一个字，贯穿了他独自研发Foxmail的成名之路。

三、和雷军通电话



这一天，

小龙收到一封邮件，

署名是金山软件CEO雷军，

表明有一些技术问题需要沟通。

强忍着内心的激动(那时小龙虽然出名但依然是屌丝，而雷军已是偶像人物)，

接通雷军电话，

两人开始沟通技术问题。

当然这都是雷军的套路，没哪个老总会闲着没事找bug玩，醉翁之意不在酒~~~

讨论完技术问题，雷军直奔主题。

雷军：有没有可能卖给金山吗？

小龙难抑激动：15万，怎么样？

免费的Foxmail不知道如何赚钱，维护繁重，小龙已经抗不下去了，早点卖了，还能改善一下生活，出口就低价，是怕价太高吓跑雷军~~

雷军：那就这么定了，改天见面聊再定价格。

雷军心说：Are you OK？这么低，毕竟几百万用户呢，一下这么低，整的我不好意思压价了，台词都白准备好啦~~

但最后还是没有成交。

雷军后来给的解释是当时忙于联想注资的事，派下属去找张小龙洽谈收购事宜。双方见面，不善言辞的张小龙令对方颇为鄙夷：「就这些？金山的人一两个月就能做出来。」价值被否，谈判告吹，不了了之。

让程序员去买另外一个程序员的作品，这几乎是不可能的，雷军或许那会已经不想买了，就找个人打发了小龙。

雷军后来还想1000万买网易，当时丁磊就呵呵了两下。

雷军那时功成名就，或许有些精英思想上身，自以为是，要不然怎么解释连连错失多个牛人(马云，马化腾等)

四、成了富翁

一年多后(2000年)，

博大互联网络公司花1200万元收购了Foxmail，张小龙加盟博大。

“从灵魂到外表，我能数出它每一个细节，每一个典故。在我的心中，它是有灵魂的，因为它的每一段代码，都有我那一刻塑造它时的意识。我突然有了一种想反悔的冲动。”

忍住了冲动，小龙哥收钱先买了一辆好车，放了个假，来了一趟西藏游，回来后接着上班。

看到FoxMail1200万出售的消息，雷军有些后悔。

当时有记者问他怎么看，他说“直到今天，还有程序员告诉我，一两个月就能做好一个FoxMail。我做过差不多十年软件，我非常清楚一两个月，只能做出一个e-mail软件的原型，要做到FoxMail的易用性和所有功能，绝没可能。”

之后几年，不断优化Foxmail，坐实邮箱界领航者的地位。

但博大不善经营，最终2005年把Foxmail专卖给腾讯，张小龙就这样被加盟腾讯。



张小龙终于迎来了自己的终极贵人和伯乐：马化腾。

马化腾可能在其他人的使用上有过失误，或者错过一些人，但在张小龙身上，小马哥一直耐心宽容，坚决支持，展现了一个眼光高远的领袖应有的气质。

五、QQ邮箱

刚开始加入腾讯这个大家庭，

马化腾允许小龙和他的团队继续留在广州。

这个特区般的待遇一直保持到现在，也就是传说中的广研了。

小马哥只说了一句：

“将QQ邮箱打造成为中国的hotmail。”

然后背手飘然而去。

那一刻，可能小龙心中一凛：好帅呀~

接下QQ邮箱这个烂摊子后，

张小龙团队陷入对hotmail的疯狂模仿中。

半年后，一款被称为“巨无霸”的邮箱面世。

果然很巨——无比笨重，速度超慢。

“连张小龙自己都不想用这款邮箱。”

一时间，团队处于迷茫、士气消沉的状态。

2006年，想清楚思路的张小龙在年会上向团队宣布“我们要做七星级的邮箱，最好的邮箱”时，台下的工程师都笑了。

QQ邮箱推到重构，

重写全部代码，

功能精简注重稳定，

一切重新出发，

2007年QQ邮箱新版本上线，

超大附件上线，

漂流瓶上线，

漂流瓶让人叫绝，谁能想到邮箱可以这么玩，产品经理做到小龙哥这份上，可以算是开创历史了

阅读空间上线，

...

终于QQ邮箱做到了全国用户量第一，

那段时间，作者用网易邮箱，后来改用QQ邮件是我唯一的常用邮件。



虽然QQ邮箱取得了不错的成绩，

但盈利模式一直模糊不清，

在以营收论英雄的腾讯体系内，

偏居广州的张小龙团队一直游离在边缘。

张小龙每两周驱车去深圳开一次总裁办公会议，开完即回，几乎很少留宿过夜。

在腾讯内部，张小龙的名气主要来自两个方面：

- 1.他是公司某次运动会网球赛的冠军，
- 2.他是全广州最大的KENT香烟消费者之一。

六、封神之作-微信

2010年10月19日，

Kik在国外横空出世，

在短短15天里吸引了100万名使用者。

注意到这款产品后，

张小龙非常激动，

深夜给马化腾写邮件，

建议由他的广州团队做一个类似Kik的产品。

马化腾立即回邮件：整！立马整！

同时注意到Kik的还有雷军，

他下令研发米聊：

“如果腾讯介入这个领域，那米聊成功的可能性就会被大大降低接入得越早，我们成功的难度越大。据内部消息，腾讯给了我们3个月的时间”，

2010年12月10日，米聊先于上线。

在微信诞生两年后的一次公开演讲中，

马化腾揭晓了一个秘密：

“微信概念出来的时候，有三个团队都在做。”

最后胜出的是张小龙。

根据经验揣测最大的原因是，深圳两个团队是手Q团队的，产品思路必然延续手Q，并需要考虑各方面利益，生怕会侵害到QQ和合作伙伴的利益，在束手束脚的情况下，做出的产品高度不会超过QQ，最大可能性事阉割版的手Q。既然已经有了手Q了，为啥还需要一个阉割版的，所以没有历史包袱的张小龙相对来说会大胆博出位。

总之，马化腾选择押宝张小龙。

2011年1月21日，

也就是米聊上线一个月后，

微信上线。

刚开始的时候，有老大的支持，小龙哥信心满满，在下属面前夸下海口，信誓旦旦要做一个替代QQ的跨时代的产品，当时给微信准备了一个域名叫next.qq.com，由此可见小龙哥当时真是直接暴漏野心，这下可炸锅了，各方面的意见和压力直接反馈给了小马哥。

江湖有传言，当时小马哥把几位腾讯副总和张小龙叫道一起吃饭，名为吃饭，实际上是教小龙哥如何做人，整个过程极其压抑，几位腾讯副总各怀心事，小龙哥低头听老大训示。

之后第二天，next.qq.com被勒令停止使用。

除了内部，外部运营商通过腾讯内部向张小龙施压。

腾讯某副总裁致电张小龙：希望停止更新微信版本。

老大态度不明，

张小龙更是怀着随时都是最后一个版本的心情，

破釜沉舟地授意下属推出了带语音的微信，

虽然得罪了领导，但微信终于站稳了脚跟。

很快小马哥下定决心，

全部资源倾向微信，

包括QQ的用户数据和资源，

并为此开除了一个QQ的副总祭旗，

小马哥挺小龙的手段，

相比另外一个大佬马云当年挺王坚的曲线优柔，

可谓是非常激烈。

到了2011年7月，

微信推出“查看附近的人”功能，

这一功能的推出彻底扭转了局面。

微信用户开始呈现几何数增长，

将米聊远远甩在后面。

2012年3月29日，

在微信上线433天，

马化腾宣布微信在线用户数突破1亿，

成为当时用户数破亿最快的APP。

米聊已无反击之势。

“米聊输给微信在情理之中，因为微信是QQ的马甲。”

在一次公开活动上，雷军略有怨气地说道。

有些偏颇，实际上基于熟人关系的微信跟QQ有一些本质区别。

不管怎么说，一个顶级的产品经理，加上QQ多年积累的社交沉淀，终于给腾讯孕育出了一张互联网移动时代的船票。

微信孕育出来的微信支付更是在马云的电商帝国打开一个大洞！

张小龙所有做过的产品，都有一个特质，那就是坚持在极简和商业之间找到最大的平衡，并且略倾向于极简。

有些人可能要反驳我，说微信现在就是个超级APP，哪块极简了，我想说的是，如果换个产品经理，微信会做的更巨大，商业化会更浓，而且是你作为用户，一定会很讨厌的那种巨大。

现在的微信，很巨大，但小龙哥很小心很克制，很努力不去触碰用户的底线和感受，这样做最大的好处，避免透支微信的生命，延长了微信的存活周期。

举个例子，微信火了之后，腾讯高层和股东让他添加很多商业功能，张小龙态度十分强硬：“等我离开腾讯你再加吧。”

朋友圈的推荐广告是马化腾亲自跟小龙哥谈了很久，然后双方妥协出来的结果，小龙哥说：只放大客户，频率低，用户可以自主屏蔽，缺一不可。

试问，天底下能跟老板叫板的产品经理能有几人，霸道如斯~如斯~斯~~~

七、跟小程序相关的小故事

一个叫DCloud的公司，邀请小龙哥访问自己的公司，并介绍了自己流应用产品，希望能跟微信合作(微信控股或者收购)，小龙哥和团队的成员详细沟通了很多细节，后来，小程序就诞生了。

怕吃瓜群众看不懂，翻译一下：小龙哥自己写了一个Dcloud公司的流应用，起名字叫小程序。

或许小龙哥当时突然理解了当年金山的技术负责人评价Foxmail说的那句话：“就这些，我们一个两月就做出来”。

让一个程序员买另外一个程序员的软件，终归是妄想。