

风云莫测的商场上没有绝对的赢家，只有百变的商战策略……

疯狂网战

周星潼◎著

腾讯 盛大网络 阿里巴巴 百度

打响中国N亿网民的市场争夺战

3721的柔道术

陈天桥激斗朱骏

“玄马云”对垒Ebay

QQ的“弹簧功能”

互联网像一个公寓，男男女女老老少少都住在里面，他们因为年龄、性别和个人爱好的差异，被分到不同的房间。时间一长，本来陌生的两个人就会“走亲戚”，逐渐演变成了友谊，这是纯粹的公寓。然而在互联网上，“走亲戚”可是不受欢迎的，因为搜索的去腾讯的市场上转转，就会带走一批用户；网游的去网购上面走走，又会带走一批网虫。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



疯狂网战

周星潼◎著

打响中国N亿网民的市场争夺战



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

疯狂网战：打响中国 N 亿网民的市场争夺战/周星潼著

北京：中国经济出版社，2010.9

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9909 - 1

I. ①疯… II. ①周… III. ①网站—市场营销学 IV. ①F407.67

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 066871 号

责任编辑 杨莹

责任印制 石星岳

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市昌平区新兴胶印厂

经销者 各地新华书店

开本 710mm × 1000mm 1/16

印张 15.75

字数 239 千字

版次 2010 年 9 月第 1 版

印次 2010 年 9 月第 1 次

书号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 9909 - 1/F · 8329

定价 32.80 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题,请与本社发行中心联系调换(联系电话:010-68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话:010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话:12390)

服务热线:010-68344225 88386794

编者寄语

在互联网这座大森林里，生活着各种各样的“动物”，凶猛的狮子、狂奔的猎豹、叫喳喳的麻雀，抑或是慢慢挪动的蜗牛。它们各自在自己的圈子里摸爬滚打，想象着某一天会囊括所有动物的“本事”，它们就是百度、阿里巴巴、盛大、九城、腾讯。

在互联网上淘金，讲究的是稳、准、快、狠，这些都是商业手段。网络时代的来临，让这些曾经迷惘的年轻人们不再找不到方向，他们发觉，网络是一个宝藏，一个取之不尽用之不竭的宝藏。在这里，他们可以达成自己的梦想，用心灵去书写自己辉煌的生命礼赞。

21 世纪的到来，让网络成为人们生活中不可缺少的一部分，在这种纷繁芜杂的网络世界中一帮年轻人看准了机会，也抓住了机会，从而完成了一个又一个心愿，也生命大放异彩。

百度的创始人李彦宏，盛大的大哥大陈天桥，阿里巴巴的老大马云，腾讯的当家人马化腾，四个年轻人都是强悍的，因为他们在完成自己的创业使命之际，同时与国内外的其他高手频频过招。四神对战，展现了四个年轻人在面对强大的对手攻击时所采取的应对策略，其中的手法和想法实在是出人意料，实为网络创业者效仿的最佳典范。

本书着重“品读”，让读者在重见商场博弈的时候，亦能从中学到适合自身做人、做事和应对危机的法典。

成功是人人都向往的，笔者也希望更多的“网虫”们能够在本书中淘金成功！

编者寄语 / 1

第一章 搜索之战

网络江湖异常混乱,群雄逐鹿,各据一方,在搜索这片市场上,谷歌是当之无愧的老大,在全球范围来看,它仍旧是“气势磅礴”的代名词。然而,外形俊朗的李彦宏在美国硅谷蓄积了充足的能量后,杀了个回马枪,回到中国这片生己养己的土地,将日后成为全球最大的中文搜索引擎——百度,创建了起来,并与谷歌展开了殊死的“搏斗”。更“不可思议”的是,谷歌最后退出了中国。是因为百度的“打压”,还是另有内情呢?

一场声势浩大的搜索大战,在一段时间的厮杀后,终于以百度的功成名就而收场。然而在这个时候,周鸿祎——3721的创始人,“不管三七二十一”,剑指李彦宏,誓要与李彦宏一决高下。但到了最后,因为“十大流氓软件”的缘故,3721也被百度“摆渡”了,搜索之王李彦宏稳居冠军宝座。

第一节 百度的诞生 / 3

第二节 百度 VS 谷歌 / 16

第三节 受挫的百度 / 28

第四节 周鸿祎的柔道术 / 39

第五节 搜索世界的混战 / 50

第二章 网游之战

陈天桥擅长用理论,擅长用毛主席的理论,在盛大遭遇“寒流”的时候,他采取了“集中优势兵力”的战略,终于熬过了艰难的一关。然而,在盛大慢慢壮大之后,韩国的网游公司决心与盛大大战一番,好让陈天桥这个“不知天高地厚”的上海青年吃点苦头。在陈天桥的“迂回”战术之下,韩国网游公司最终一败涂地。

所谓“攘外必先安内”,陈天桥还没有彻底摆平“外敌”,九城的朱骏策马奔腾而来,借着《魔兽世界》的耀眼光环,与陈天桥打起了一场硬仗,可口可乐和百事可乐都前来助战,终因九城与老东家暴雪公司的“纠缠不清”,功败垂成。

第一节 盛大斗韩国 / 65

第二节 陈天桥激斗朱骏 / 75

第三节 互联网上的可乐大战 / 86

第四节 久游的惨状 / 97

第五节 网游争夺战 / 109

第三章 网购之战

企业与企业在网上交易,一般都会去阿里巴巴;个人与个人交易,一般都会去淘宝,不管是阿里巴巴,还是淘宝,都是人家“玄”马云的。马云是一个“打不倒的东方小个子”,虽然个子不高,但是思想很有高度。在当时中国的电子商务领域里,国外的 Ebay 是最强大的,不过马云不信邪,“老虎的屁股也要摸摸”。最终,马云出奇制胜,击败了 Ebay。

事情还没有结束,胜利的马云似乎忽略了一个细节。在淘宝免费“破局”后,他竟然打出了“收费牌”,这一下激怒了消费者,他们嚷着要“罢市”,马云因此不少伤神。在这个关键时刻,QQ 帮主马化腾乘虚而入,用自己免费的拍拍网顺利狙击,一举挫伤了淘宝。马云坚决予以反抗,随即一场好戏尽收眼底。

第一节 艰难的马云 / 125

第二节 逆境中的阿里巴巴 / 136

第三节 淘宝的诞生 / 147

第四节 对垒 Ebay / 157

第五节 马化腾偷袭淘宝 / 169

第四章 IM 之战

早在 1996 年,以色列的三个犹太人就发明出了一种即时通信软件——ICQ(I Seek You),虽然开始的时候 ICQ 并不完善,却十分受欢迎。于是,美国在线以 4 亿美元的代价成为 ICQ 的新主人。马化腾很早就接触到了 ICQ,并迷恋上了它,腾讯也在马化腾的“迷恋”中创建起来。

然而在腾讯将“变脸”了的 QQ 重磅推出后,众多的互联网“哥们儿”都想来分上一杯羹,一场混战悄然而至。虽然腾讯要面对诸多的对手,但 QQ 有如一根弹簧,被压得越重,反弹力也越大,因此众多的“QQ 产品”都被腾讯拿下。就在这时,IT 老大微软参战,重磅推出了 MSN。不过 QQ 的“弹簧性能”,最终还是将 MSN 弹出很远。

第一节 腾讯 QQ / 183

第二节 争夺“聊天”市场 / 195

第三节 与 MSN 碰面 / 206

第四节 QQ 的强势 / 218

第五节 遭遇寒流的腾讯 / 230

参考文献 / 242



搜索之战

网络江湖异常混乱,群雄逐鹿,各据一方,在搜索这片市场上,谷歌是当之无愧的老大,在全球范围来看,它仍旧是“气势磅礴”的代名词。然而,外形俊朗的李彦宏在美国硅谷蓄积了充足的能量后,杀了个回马枪,回到中国这片生己养己的土地,将日后成为全球最大的中文搜索引擎——百度,创建了起来,并与谷歌展开了殊死的“搏斗”。更“不可思议”的是,谷歌最后退出了中国。是因为百度的“打压”,还是另有内情呢?

一场声势浩大的搜索大战,在一段时间的厮杀后,终于以百度的功成名就而收场。然而在这个时候,周鸿祎——3721 的创始人,“不管三七二十一”,剑指李彦宏,誓要与李彦宏一决高下。但到了最后,因为“十大流氓软件”的缘故,3721 也被百度“摆渡”了,搜索之王李彦宏稳居冠军宝座。

SECTION1

第一节

百度的诞生

“21 世纪什么最重要——人才”。而 21 世纪又可以被称为什么呢？——网络时代。

在远古的时候，人们常用最具代表性的生产工具来代表一个历史时期，比如石器时代，指的是当时的人们多用“石器”生产、生活，还有诸如此类的红铜时代、青铜时代等。到了 21 世纪，什么样的“生产工具”才最具有代表性呢？不可否认，“网络”似乎已经成为极具代表性的“生产工具”了。网络不但能让人生存，还能让人发展，最后还会让人过上理想中的生活。

进入 21 世纪，网络开始迅猛地发展，主要表现在信息的传递快、提供的相关资料多。2003 年，世界发生了一件大事——非典，中国也没有幸免。非典的到来，让整个中国人心惶惶，那时，为了躲避疫情，全国大多数的民众都足不出户，这直接为网络的进一步发展带来了极为有利的契机。

马云曾说过，非典在一定程度上成就了电子商务。其实，非典不但成就了电子商务，也成就了网络。当时人们“蜗居”在家里，吃的、用的成为了一个亟待解决的问题。这样一来，在网络的带动下，电子商务的网上交易平台便逐渐扩大了。人们纷纷在网上购买日常所需的物品，这就是网络带给人们的一种便利。

再则，2008 年中国四川的汶川地震，给中国带来了巨大的打击，网络在这时又发挥了巨大的作用。在地震刚刚发生的时候，一部分人在电视上看到了相关的报道，另一部分人则是通过网络获得这一信息的。随后，关心灾

情的人们纷纷在网络上发表自己的看法,以及表达对灾区人民的同情和爱心,随后,捐款、捐物之举纷至沓来。

震后,网络成为了“寻亲”的主要工具。因为地震的缘故,电话、电视在震区几乎全部停滞了,身在异乡的人们,便在网络上发出了成千上万个寻找亲人的帖子。这时候的网络,将人与人的心连接在了一起。

现如今,网络已经成了现代人们生活中不可或缺的一部分了。

说起网络,很多人都知道新浪、搜狐、网易和腾讯这些主要以新闻为主的门户网站。而如果想搜索一些新闻、资料的话,想必大部分人都会上“百度”、“谷歌”这种知名的搜索网站,因为这样的搜索网站上面的资料全,输入一个关键字就能查出众多相关的信息,如此一来,搜索网站之间就不可避免地起了“冲突”,因为众多搜索网站都想成为行业的霸主。在这其中,百度无疑是最受关注的,因为它是这场大战中的王者。

众所周知,百度是全球最大的中文搜索引擎,然而这样一个知名网站,起初却是靠给别的网站“打工”才得以生存的。

百度的创始人是毕业于北京大学的李彦宏,他外表书生意气,内心却蕴藏着一团熊熊的烈火,他是一个永远不会服输的人。

李彦宏出生在山西阳泉,19岁的时候,他考上了北大,攻读的是信息管理专业。在大学期间,李彦宏学习十分刻苦,完全不像很多人想当然的那种“考上大学就轻松了”的状态。大学期间的李彦宏为了更进一步地充实自己,又是考托福、又是考 GRE 的,几乎达到了废寝忘食的地步。

1991年,李彦宏大学毕业了。当时正值留学的浪潮,不少大学生只有托关系、找门路才能出国。李彦宏不用这么做,因为在这一年,他接到了美国布法罗纽约州立大学计算机专业的录取通知书,先前李彦宏近乎“悬梁刺股”的苦读,终于得到了回报,这一年,李彦宏只有23岁。

在布法罗纽约州立大学毕业后,李彦宏顺利地取得了硕士学位,此时,他的“好运”又来了。

和现在的许多大学生一样,李彦宏毕业后也开始投简历、找工作。1994年夏天,李彦宏收到了华尔街道·琼斯的一家下属公司的聘用书,自此,李

彦宏投身到了金融业。

金融业的职位大多都是“肥缺”，李彦宏之所以能够获得这样的就业机会，并不是什么运气使然，而是十年磨一剑的坚韧。有了这股不寻常的韧劲儿，“好运”才会降落到他的头上。

在华尔街道·琼斯下属公司工作期间，李彦宏接触到了真正的科技。在北大和布法罗纽约州立大学学习期间，李彦宏接触的多是纯粹的理论，并没有真正的实践，而在这家公司，领先的科技所改变的一切，在李彦宏看来是那么的“神奇”。

1997 年对中国来说是令人振奋的一年，因为这一年香港回归了。随之而来的是，中国的互联网业也逐渐从萌芽走上了渐渐发展的道路，这给李彦宏提供了机会。

因为接触了较多的科学技术，李彦宏的思想也随之发生了变化。那时候的美国，在计算机信息等领域的发展是比较快的，硅谷是当时最有名的“IT”基地，李彦宏也很有兴趣去硅谷工作，因此他离开了华尔街的那家公司，去了美国硅谷的一家搜索引擎公司——Infoseek。

李彦宏知道，当时中国的计算机信息行业方兴未艾，在技术方面比美国匮乏，所以李彦宏怀揣着振兴中国计算机信息业的伟大抱负去了硅谷，像李彦宏这种有远大志向的人，日后必定是会有所作为的。

当时美国的科技虽然发达，但开发出来的搜索引擎并不完善，李彦宏眼光独到，马上对正处于“襁褓”中的搜索引擎产生了极大的兴趣。当时的李彦宏志向高远、干劲儿十足，在弄清楚了搜索引擎的各项技术后，便积极地对其进行研究，不服输、肯努力、不畏难和敢挑战的精神，激发出了他的潜能。很快，他率先将“EPS”技术应用到了当时的搜索引擎当中。

在 Infoseek 搜索引擎公司的研究工作，让李彦宏感触颇深，他也渐渐地知道了当时的中国在计算机技术方面与美国有差距的原因。

李彦宏在 Infoseek 搜索引擎公司工作的时候，薪酬比较高，而且他的手里还持有一部分这家公司的股票。1997 年，李彦宏刚进入 Infoseek 的时候，公司的股票是 5 美元一股，到了 1998 年，Infoseek 的股票已经涨到了 100 多

美元一股。股票带来的收益,可以让那个时候的李彦宏过得十分体面。然而他并不安于现状,早就想自主创业的他,只不过一直没有找到合适的机会。

俗话说:“机会是留给有准备的人的”。

1999年,李彦宏就职的公司被迪士尼收购了。公司一被收购,原来的各种战略计划都要做出相应的调整。此时李彦宏意识到:机会似乎成熟了,他再也按捺不住自己那颗为创业而躁动的心了,毅然放弃手里的股权,决定回国创业。

从李彦宏的身上我们能够看出一点,但凡能成就大事的人,都不会被眼前的“金光闪闪”迷惑住双眼,因为眼前闪着金光的,也许只是挡住你视线的一枚金币而已。跃过这枚金币,前方可能会有一座座连绵起伏的金山在等待着你。

决定回国的李彦宏,脑子里想的就是“创业”二字,创业需要团队、项目和资金。李彦宏首先要解决的是合伙人的问题,经人推荐,李彦宏的大学校友徐勇,成为了他的创业伙伴。随后,李彦宏便开始考虑创业的项目了。

李彦宏在国外的8年时间里,中国的互联网业发生了巨大的变化。当时,新浪、搜狐、网易、腾讯和雅虎等网站已经在这股互联网浪潮中脱颖而出。李彦宏经过调查,知道创立这些网站的人和自己的年纪差不多,这便坚定了他创业的信心。

现在的搜索引擎功能非常强大,几乎没有查不到的资料,但是它的“年纪”却只有十多岁。世界上第一家搜索引擎公司是在1994年年底到1995年年初才成立的,也就是说,互联网的发展是相当迅速的。

李彦宏因为对搜索特别感兴趣,所以他的创业项目便是要建立一家搜索公司。当他把自己的想法与合伙人徐勇说了之后,本来就对搜索兴趣盎然的徐勇当即表示:“就干这个!”

项目有了,接下来就是资金问题了。当时两个人虽然也有些积蓄,但是要想开公司的话,并不是那么容易,要怎样才能筹措到开公司的资金呢?

徐勇性格奔放,充满自信,比较外向;而李彦宏却属于内敛深沉,稳重成



熟,极善于思考的类型,这样看来,“公关”之事更适合交给徐勇办理。

徐勇的人脉还是比较广的,他在硅谷认识一些投资商,他和李彦宏商量过,创业的资金就靠他们两个人出的话恐怕是不可能的,唯一的办法就是找到合适的投资商,用别人的资源成就自己的事业。

对于现今想要在几近饱和了的互联网上掘金的创业者来说,借助投资公司是很好的一個办法,它可以解决创业者资金缺乏的尴尬。但这里还有个前提,即必须要有好的项目。

当时的互联网发展得已经粗具规模,很多领域已是盆满钵盈,好的项目大家都在做,想在其中分得利益是很难的。此时的李彦宏和徐勇经过一番商量,决定向当时不算太成熟的搜索引擎领域进军,这也是李彦宏的兴趣所在。接着,他们两个商讨出了一个结果:做出一个搜索引擎,提供给门户网站使用,然后收取相应的费用。

当李彦宏和徐勇将自己公司的业务方向告知一些投资公司后,那些投资公司大多数都表现出了极大的兴趣,不过投资公司提出的投资方式令李彦宏难以接受。当时美国的投资公司一般都会将全额的资金投入到新的公司当中,以便等公司赢利的时候能够获得百分之百的股权。但李彦宏坚决反对这样的投资公司给自己投资,他提出由投资公司和创办人合资经营的概念,以便自己也能拥有一定的股权。

其实在李彦宏的心里,权利、金钱都是身外之物,他不答应投资公司全额投资,是因为他不想自己的理想被别人“夺去”。为了避免自己的心血流失。李彦宏毅然拒绝了这些投资公司。

过了一段时间后,徐勇和李彦宏经过多方寻找,终于找到了两家比较“合理”的投资公司。之所以说合理,是因为这两家投资公司都答应了李彦宏的建议,即双方共同出资组建公司,而不是由谁来充当“寡头”。对于他们来说,投资就是“投人”,如果将好钢用在了刀刃上,那么这把刀才会变得锋利。

李彦宏、徐勇和那两家投资公司负责人商谈的时候,投资公司的负责人劈头便问了李彦宏一个问题:“你们的这个项目确实很好,但是要多久才能

将搜索引擎做出来呢?”

李彦宏虽然年纪轻轻,但思想成熟,他略微停顿了一会儿说:“大概需要半年的时间。”

投资公司的负责人微微地点头,又说:“如果我们多给你们钱的话,是不是能尽快地做出来?”

这个负责人这么说是有用意的。他们想考验一下李彦宏,看他是不是一个真正做事业的人。

李彦宏神色一变:“这个绝对不行,这不是钱的问题。我们是不会这么做的,因为我们要保证我们做出来的东西的质量。”

投资公司的负责人一听,不由得暗暗佩服李彦宏。两个负责人互相交换了一下眼色,觉得此事交李彦宏做一定没问题。

接着,投资公司的负责人表示愿意拿出 120 万美元的资金投资。这样的结果是李彦宏和徐勇没有想到的,他们两个人起初定下的投资额为 100 万美元,而投资公司却打算投 120 万美元。

真诚的态度、脚踏实地的做事风格有助于得到他人的帮助。如果当初李彦宏说:“你们只要多给钱,让我什么时候做出来我就什么时候做出来。”想必那两家公司是断然不会投资的。

不久,李彦宏和徐勇就带着这笔钱回国了,他们决定在中国这片热土上尽情地挥洒自己的青春,实现自己的理想。伟大的理想是成就伟大事业的前提,一个人或者一个企业,都应该树立一个目标,而一旦树立后,就要有不达目的誓不罢休的精神。

2000 年 1 月,李彦宏和徐勇用那 120 万美元的风险投资正式创建了百度。百度刚创建的时候,全称为“百度在线网络技术(北京)有限公司”。关于“百度”,还有一个出处。李彦宏比较喜欢中国的文学,因此在创建公司的时候,他从宋代词人辛弃疾的那句“众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在,灯火阑珊处”的词中,挑出了“百度”两个字。

公司成立了,赢利模式之前就定好了,设计的搜索引擎经过多次试验,也组建完善了,接下来就是小试牛刀的时候了。

2000年是“互联网泡沫”破灭的一年。

“互联网泡沫”简单地说,就是很多投资公司都看到互联网的发展之势,因此便大量地投资,希望在这场浪潮中得到一点甜头儿。这样一来,问题就出现了。因为其中很多投资公司只看到了利益,没有看到隐藏在其中的危机,盲目投资的结果导致他们在公司成立后,不知道应该怎样指导公司发展,很快便会使得公司因为经营不善而倒闭了。时间一长,倒闭的公司一多,“互联网泡沫破灭”一说便兴起了。

这时的百度,没有像其他小网络公司那样夭折在互联网的冬天,因为李彦宏在初创百度的时候,就已经有了明确的定位,李彦宏将百度定义为:全球最好的中文搜索引擎。

百度成立后,李彦宏就将制作出来的搜索引擎拿给投资人和自己公司的员工试用,最后的结果还是不错的,接下来就是找合适的门户网站为它们服务,好让百度顺利地发展下去。这样的模式是李彦宏取经得来的。

俗话说,“阅人无数,不如走成功者走过的路”,李彦宏在美国硅谷的时候,就知道“谷歌”和自己所在的那家名叫“Infoseek”的搜索公司采用的策略。这两家公司都是用自己的搜索引擎为其他的门户网站提供服务,等到翅膀硬了以后,再行单飞。

李彦宏实际上是“COPY”了美国硅谷的互联网运作模式,虽然是“COPY”,但是他能够将外国的方式在中国也运用得如此娴熟,不能不说是一种能力。

那时的中国,门户网站是最牛的。登录新浪、搜狐、网易和腾讯等门户网站,已经成为人们休闲娱乐中不可缺少的另一种生活方式了。

李彦宏心里清楚,“大树底下好乘凉”,要想让百度这个名不见经传的小家伙出名,非得靠上“大树”不可。

在百度还没有出现以前,中国众多的门户网站主要是依靠美国、台湾的网络公司提供的搜索服务。那时新浪和263用的是美国的搜索服务,搜狐和网易用的是台湾的搜索服务,几乎没有一家国内的大门户网站是用国内搜索技术的。

李彦宏在创建百度之前,已经注意到了这种市场格局。百度横空出世后,先期只是为一些小的门户网站提供搜索服务,发展的速度并不是很快。李彦宏信心十足,他不怕百度发展缓慢,只要能稳步地上升就是一个好现象。在李彦宏的身上,我们能体会出一种感觉——稳。

李彦宏从不急躁,一直稳步向前地推进自己的事业。他不会将钱浪费在没有意义的任何领域,在他看来,“互联网泡沫”在一定程度上是由于外行人的“烧钱”行为而引起的,他觉得那些人只是一味地将钱投入其中便想坐享其成,这是十分不可取的。

一段时间后,百度在业界小有名气了,随后,百度拉拢了它的第一个大客户——硅谷动力。与硅谷动力的合作,成为了百度进一步壮大的“跳板”。

这有一个疑问,门户网站为什么要与搜索公司合作呢?很简单,为了提高访问量。具体的方法就是,百度将自己的搜索引擎与门户网站结合,使得用户在登录门户网站的时候,可以通过搜索引擎查找到本网站的相关资料,十分方便。当然,门户网站会为此付费。

快捷、方便、大容量的百度搜索引擎,慢慢地在业界知名起来,许多大的门户网站都开始与百度合作,以提高自己网站的访问量。

2000年8月,搜狐找到了百度,希望百度能为其提供搜索服务。这样的合作对百度来说有百利而无一害。李彦宏想,搜狐作为国内最大的门户网站之一,其知名度是很高的,与这样的大网站合作,百度一定会“名利双收”。

打定主意后,李彦宏义无反顾地与搜狐签订了合作协议。新浪见搜狐找百度合作了,也紧随其后。

众所周知,同为门户网站的新浪,与搜狐的竞争是不可避免的,因此新浪也加快了行进的步伐,找到了百度,与其签订了合作协议。随后,263、李嘉诚的TOM.com也与百度签订合作协议了,百度在业界一炮走红了。

当时在国内,并不是只有百度一家搜索引擎公司,大大小小的搜索引擎公司也不在少数。但是相比之下,它们却没有一个可以和百度相抗衡的。因为李彦宏注重技术的支撑、品牌的推广和承诺的实现,有了这三样法宝,百度才得以在互联网市场上站稳脚跟。