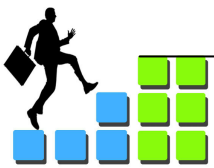
الفصل السابع
الرسائل النصية تجعل تينسنت تصبح أول شركة إنترنت تجني أرباحًا



منذ عام 2006، واصلت تينسنت الحفاظ على لقب شركة الإنترنت الأكثر ربحية في الصين، ولكن كان أكثر ما يثير الدهشة هو أن نسبة هامش الربح ظلت تحافظ على مستوى عال نسبيًّا، فهي دائمًا 30٪ فما فوق، كما وصلت إلى أعلى من 50٪ في العديد من السنوات.

الإعلان على شبكة الإنترنت ورسوم العضوية :

ومثلها مثل جميع شركات الإنترنت الأخرى في الصين، ما أن بدأت تينسنت نشاطها حتى فكرت في الإعلان على الإنترنت.

لكن نظرًا لأن فئة الشباب في عمر 26 عام فما أقل، قد استأثرت بنسبة أكثر من 75 ٪ من جمهور OICQ، فقد أدى ذلك إلى عدم وجود الاهتمام الكافي من قِبَل المعلنين، وهذه المشكلة لم تحل بشكل كامل في أول 10 سنوات من تأسيس تينسنت. وفي عام 2008 ظل عدد مستخدمي تينسنت يحتل المركز الأول، ولكن جاءت مرتبتها الثالثة في دخل

إعلانات المماركات التجارية على الإنترنت، لتقع بذلك في المرتبة التالية لكل من سينا وسوهو.

ولم تحقق خطة الاعتماد على بيع التقطيع الصفحي للإنترنت دخلًا كبيرًا، كما أن الاعتماد على الإعلان على شبكة الإنترنت أيضًا لم يحقق الحصول على الدخل المطلق اللازم لإعالة الشركة، ولذلك سارت تينسنت في طريق آخر – رسوم العضوية.

في شهر نوفمبر عام 2000 أطلقت تينسنت خدمة العضوية، حيث تقدم لمن يدفع من المستخدمين خدمات لا يحصل عليها من لا يدفع منهم، وكانت رسوم العضوية للسنة هي 120 – 200 يوان.

وبالمقارنة بجمهور مستخدمي تينسنت، البالغ عددهم في ذلك الوقت عشرات الملايين، فإن اشتراك أكثر من 3 آلاف عضو فقط في البداية، كان بالفعل عددًا قليلًا يدعو للشفقة. ويعود السبب الأول لذلك إلى أنه لم يتم إطلاق الوظيفة التي تم الوعد بها في الأصل، أما السبب الآخر فقد تمثل في عنق الزجاجة التي تمر بها التجارة الإلكترونية في الصين.

لذلك كان ينبغي على ما هوا تينغ وفريق التأسيس الخاص به، اتخاذ طرق بديلة. وبالتالي فكرت تينسنت بسرعة في التعاون مع مشغلي شبكات الهاتف المحمول، والاتحاد معًا لإطلاق خدمات الرسائل القصيرة.

التخيل النهائي لمشغل الاتصالات الافتراضي:

إن ما هوا تينغ هو شخص لا يعمل فيما لا يفهمه. فنظرًا لأنه قد انطلق من رون شون، بالإضافة إلى امتلاكه لعلاقات واسعة بين مشغلي الصينية للاتصالات، فلذلك كان من الطبيعي أن يكون التفكير في طرق ربح تينسنت في البداية متجهًا نحو الاتصالات.

في شهر فبراير عام 1999، بمجرد أن تم إطلاق خدمة "المراسلة الفورية" الخاصة بتينسنت، أطلقت الإدارة فكرة الربط ما بين الاتصال اللا سلكي ورسائل GSM[1] القصيرة، وشبكة IP الهاتفية، ويمكن وصف ذلك من وجهة نظر أخرى، بأن خدمة الرسائل الفورية الأولية نفسها كانت تكملة لخدمات الاتصالات هذه.

ومن الجدير بالذكر أن تقنية الرسائل القصيرة ظهرت للمرة الأولى في عام 1992، وذلك عندما كانت اتصالات المحمول قد بدأت لتوها. ولكن لم تشهد الرسائل القصيرة تطورًا حقيقيًّا لمدة ما يقرب من 10 سنوات كاملة. ووصولًا إلى نهاية القرن العشرين، بلغ عدد مستخدمي الرسائل القصيرة في تشاينا موبايل [2] 3 ملايين مستخدم فقط، بل وكان حجم الاستخدام منخفضًا جدًّا.

---

(1) النظام العالمي للاتصالات بالهواتف المحمولة (المترجم).

(2) China Mobile (المترجم).

ولقد كان ما هوا تينغ يعلم - بطبيعة الحال - أن أكبر شركة تقطيع صفحي خاصة مولودة في الصين (رون شون)، من الممكن أن تكون غنية بالفرص التجارية؛ لذلك قام هو وشركاؤه بتولي جميع الأعمال بأنفسهم لاقتناص هذه الفرصة.

في يوم 15 أغسطس عام 2000، اشتركت كل من شركة تينسنت وشركة جوانغ دونغ المحدودة لاتصالات المحمول في إطلاق خدمة "المراسلة الفورية - OICQ المحمول". وهذه الخدمة تختلف عن الخدمات السابقة لها؛ حيث إنها فتحت لتينسنت الباب لاستغلال OICQ لتحصيل رسوم، بل الخدمات اللاسلكية التي تنتمي لها تلك الخدمة أصبحت بعد فترة وجيزة بمثابة القشة المنقذة لشركات الإنترنت الصينية خلال أول شتاء للإنترنت، وأصبحت تينسنت بذلك أول عصفور ينجو من هذه الموجة، وبالتالي حققت ثروة طائلة.

وبعد شهر ونصف - وفي نوفمبر عام 2000 - أطلقت شركة تشاينا موبايل مونترنيت[1]، ومع تطور مونترنيت، تقدم OICQ المحمول الخاص بتينسنت إلى الأمام بخطى واسعة. ونظرًا لأنه قبل بدء عمل مونترنيت، كانت تينسنت تمتلك بالفعل تطبيقًا ناضجًا، لذلك تواجدت

(1) Monternet (المترجم).

تينسنت ضمن الشركاء الثلاثة الأوائل لمونتريت. وفي بداية العام، استطاع مشروع OICQ المحمول أن يمثل أكثر من نصف خدمات رسائل مونترنيت، حتى وصل لنسبة 70٪، وهو أمر مدهش حقًّا. ولم تستطع تينسنت – من خلال هذا الطريق – أن تتمكن بفاعلية من تخفيف الضغط على الخادم فقط، إنما نجحت – في الوقت نفسه أيضًا – في أن توفر لنفسها وسيلة جديدة من وسائل الحصول على الدخل.

وفي عام 2001 – بسبب ازدهار خدمة الرسائل القصيرة – سرعان ما تجاوز عدد موظفي شركة تينسنت 100 شخص. ولقد كان تسنغ لي تينغ – الذي يشغل منصب COO[1] في تينسنت، والمسئول عن توسيع خط خدمات هذا المشروع بالكامل – يعلق خريطة الصين في مكتبه في ذلك الوقت، ويستخدم اللونين الأحمر والأزرق لرسم علامات على الخريطة؛ اللون الأحمر يمثل شركة "تشاينا يونيكوم"، بينما يمثل اللون الأزرق شركة المحمول الصينية، وكلما استولى على مدينة يستخدم لونًا لعمل علامة عليها. ولم تكن تينسنت في هذه المرحلة قد وصلت فقط إلى أن أنشأت مكتبًا لها في كل أنحاء البلاد، بل إن حتى العاملين فيها كانوا يحملون الخوادم، ويذهبون بها إلى غرفة المحركات الخاصة بالمشغلين، وذلك في سباق مع الزمن ليس إلا.

(1) كبير مسئولي التشغيل (المترجم).

ووصولًا إلى شهر يونيه عام 2001 - عندما صارت MIH شريكًا لتينسنت - كانت تينسنت قد حققت تعادلًا في ميزان الإيرادات المالية والنفقات. وفي أول شتاء يحل بإنترنت الصين، فإن مدخرات تينسنت الضعيفة جدًّا لم تتزايد فقط، إنما تسارعت إلى ما قبل سينا وسوهو ونيتيس؛ لتصبح أحد أبكر شركات الإنترنت الصينية التي تحقق ربحًا.

QQ المحمول:

كانت تينسنت قد بادرت بالتعاون الإيجابي مع مشغلي شبكات الهاتف المحمول قبل الإطلاق الرسمي لمونترنيت. خلال فترة طويلة من الزمن، أصبحت تينسنت - اعتمادًا على QQ المحمول - أكبر شركاء الخدمات ذات القيمة المضافة من حيث حجم الخدمات في خطة مونترنيت.

تتحقق خدمة QQ المحمول - بشكل أساسي - من خلال أوامر SMS[1] داخل بطاقة SIM[2]، وتعتبر أوامر SMS هذه ملائمة نسبيًّا لمستخدمي الهاتف المحمول.

وتنتمي خدمات QQ المحمول الخاصة بتينسنت إلى الخدمات الخاصة. وتكمن ميزة الموديل الخاص SP، في أنه يتطلب - باستمرار -

(1) ذاكرة إدارة النظم (المترجم).

(2) وحدة تعريف المشترك (المترجم).

خدمات فنية وإبداعية مبتكرة. ويعتبر ممثل الموديل الخاص SP هو شركة تينسنت. وتختلف تينسنت عن غيرها من SP الأخرى؛ حيث إن من أهم الخدمات اللاسلكية ذات القيمة المضافة الخاصة بها، ليس الصور والنغمات والألعاب، وغيرها من الخدمات الشائعة، إنما التركيز على الميزة الاحتكارية المستمدة من خدمة الرسائل القصيرة QQ.

ولقد أمدت خدمات QQ المحمول التي تحتل حجم خدمات كبير نسبيًّا في الرسائل القصيرة في تشاينا موبايل، خدمات الرسائل القصيرة بنوع جديد. إن التزايد المستمر في أعداد مستخدمي المحمول، سوف يوفر مساحة تطور أكثر رحابة لـ QQ . ولقد أدى حرص تينسنت المستمر على تحسين أسلوب خدمات QQ المحمول، والمحافظة عليها، إلى جعل تينسنت تصبح أقل شركات SP الصينية تعرضًا للاضطرابات.

فيتيون QQ مقابل QQ المحمول:

في شهر يونيه عام 2006، أطلقت شركة تشاينا موبايل برنامج الرسائل الفورية الخاص بها (النسخة التجريبية من فيتيون)[1]، ولقد عهدت تشاينا موبايل بهذا البرنامج إلى مايكروسوفت، التي تعتبر أهم منافس لتينسنت؛ لتطويره. وهذا البرنامج يستفيد من شبكة GSM

(1) Fetion QQ (المترجم).

المحمول، وهو يوفر لعملاء فيتيون المختلفين خدمة إرسال رسالة نصية إلى الهواتف المحمولة العادية، أو خدمة إجراء مكالمة مع العديد من الأشخاص.

ويمكن القول إن إنشاء فيتيون مشتق من خطة إنشاء مونترنيت، وهذه خطوة في طريق التحول البطيء لتشاينا موبايل، من المشغل إلى نظام الربط بين المشغل وSP.

في عام 2008 تخطى عدد مستخدمي فيتيون QQ حاجز المائة مليون. وفي ظل تنمية فيتيون QQ، حظي مستخدمو فيتيون أيضًا بتطوير كبير جدًّا. ومن أجل أن تستمر تشاينا موبايل في الحفاظ على النمو، وعلى تجربة الخدمة الخاصة بالمستخدم، خططت لتجديد العقد مع تينسنت بعد انتهاء فترته، ولكن بحيث يكون تقسيم نسبة الأموال المكتسبة بصورة قانونية "50 : 50".

وبعد فترة وجيزة من إطلاق تشاينا موبايل لفيتيون، تبعتها تينسنت بإطلاق QQ المحمول القائم على تقنية IP. فبمجرد أن يتم تحميل برنامج QQ على الهاتف المحمول، يمكن للمستخدمين استخدام خدمات QQ من خلال شبكة GPRS[1]. ويختلف QQ المحمول عن فيتيون QQ الذي

(1) خدمة الحزمة العامة الراديوية (المترجم).

يجمع الرسوم وفقًا للرسائل القصيرة، في أنه يحسب الرسوم باستخدام معدل التدفق، والدخل الناتج عن رسوم معدل تدفق مستخدميها من خلال دردشة هاتف QQ المحمول، يعود بالكامل إلى ممتلكات تشاينا موبايل. ولقد استطاعت تينسنت - في الأساس من خلال هاتف QQ المحمول - توليد إيرادات أخرى، ولقد جاء أكبر جزء منها من داخل الألعاب.

وفي 5 يونيه عام 2007، تم استخدام فيتيون تجاريًّا بشكل رسمي، ولقد قوبلت خطة تشاينا موبايل - التي طرحت فيها الربط ما بين فيتون وQQ - بالرفض من تينسنت، وذكرت مصادر ذات صلة في تينسنت، أن هناك بعض أدوات المراسلة الفورية، يمكن أن يتحقق من خلالها الربط ما بين النصوص، أما الخدمات ذات القيمة المضافة المرتبطة أساسًا بتينسنت QQ بالتأكيد لا يمكن ربطها، على سبيل المثال خدمات الإنترنت ذات القيمة المضافة مثل "عرض" QQ[1]، و"حيوانات أليفة" QQ[2]، وغيرها. وبدءًا من عام 2005، أصبحت خدمات الإنترنت ذات القيمة المضافة مصدرًا رئيسًا آخر لدخل تينسنت، وذلك إلى جانب الرسائل القصيرة.

---

(1) QQ show (المترجم).

(2) QQ pet (المترجم).