


洞察网络 Internet Insight

# 移动开发者解决方案研究报告

## ——成功应用案例剖析与趋势解读

DCCI

Baidu 百度



2012年，移动领域呈现出冰火两重天的景象。一方面，移动市场本身爆炸性增长；另一方面，移动互联网产业叫好不叫座，光赚吆喝不赚钱。DCCI观点认为目前移动互联网行业发展处在拐点，机遇与挑战并存！

智能手机用户的增长速度，比20世纪80年代的PC用户发展快10倍，比五年前的社交网络用户发展速度快3倍。中国已经拥有超过5亿多的移动网民，是全球最大的移动互联网市场。这一切预示着巨大的市场潜力。

商业模式不清，盈利难，移动广告收入乏力，成为全球共同的问题。不仅独立开发者生存不易，众多行业巨头企业也面临严峻挑战。

2012，传统互联网巨头涌入移动互联网，各自开辟属于自己的滩头阵地，中小型开发者也大浪淘沙，已经淘汰了一批失败者，另外风投们对移动互联网的认识也趋于理性化，投资环境由热转冷。那么对于移动互联网创业者来说，在这种情况下，他们的生存状况究竟如何？他们如何避免创业过程中遇到的种种困难？他们应该怎样利用外部环境和内部资源提高创业成功的概率？究竟继续野蛮生长，还是塑造品牌突出重围？针对这些问题，DCCI和百度共同选取了一部分成功开发者进行了研究，并通过分析成功案例和那些失败的经验教训，我们希望找出成败背后真正的原因，同时总结出成功者解决问题的办法，指引开发者学习这些经验教训，早日走上成功之路。



## 目录 Content

1. 项目背景，项目目的

2. 移动开发者之困

3. 移动开发者成功案例分析

4. 国内的主流开放平台对比

5. 移动互联网创业者出路

## 1. 1项目背景及项目目的

### 项目背景

□随着移动互联网用户及智能终端的普及，移动互联网的创业成为了互联网行业发展的巨大潮流。众多应用开发团队针对用户多元化的需求进行了开发，并且随着移动互联网商业化趋势逐渐成熟创业团队的规模和数量上升趋势明显。不过，由于目前移动互联网创业还存在着跨平台技术发展不完善、开发者推广应用方式单一、开发者盈利困难等问题。我们认为，对于移动互联网创业者来说，需要一个更好的外部环境解决现有的问题的同时，也需要移动互联网创业者关注组织成长，培养可持续发展的能力

□2012年，开放平台向移动化发展，对于开发者来说，开放平台不仅仅是提高收入和吸引用户的主要方式之一，也应该是能够解决开发者在开发及运营产品过程中一系列问题的合作伙伴，而大部分开放平台作为具有巨大规模和核心资源的商业生态系统，能为开发者提供多元化服务。DCCI和百度合作提供连续性的前瞻性研究，主要解决的问题在于移动互联网开发团队如何针对开放平台下的创业环境可持续的发展

### 项目目的

- 为开发者提供相应的建议和策略，百度与DCCI合作进行本次开放平台前瞻性研究，本阶段研究主要目的是：
- ✓ 通过APP案例研究的方式，洞察不同类型**APP成功及失败的关键因素**，指引开发者**少走弯路，提高成功的几率**
  - ✓ 针对行业资源进行横向对比分析，分析不同开放平台的资源和服务，为开发者**选择开放平台**提供参考
  - ✓ 针对开发者开发阶段到变现阶段进行效果分析，对比开发者自行开发和利用平台资源后开发的效果差异性，**为开发者找到一些可行的解决方案**



## 目录 Content

1. 项目背景，项目目的

2. 移动开发者之困

3. 移动开发者成功案例分析

4. 国内的主流开放平台对比

5. 移动互联网创业者出路

## 2.1 开发者失败原因总结

□ 我们访谈的开发者都拥有成功的产品，但是在成功的背后是他们多次失败的经验教训

### 经验教训

★★★★ 技术：开发技术不成熟，盲目开发，开发的产品过多

★★★★ 团队：团队管理经验不足，开发人员不稳定，人员流失严重

★★★ 产品：对用户的反馈不重视或测试不健全，出现重大bug导致用户大量流失

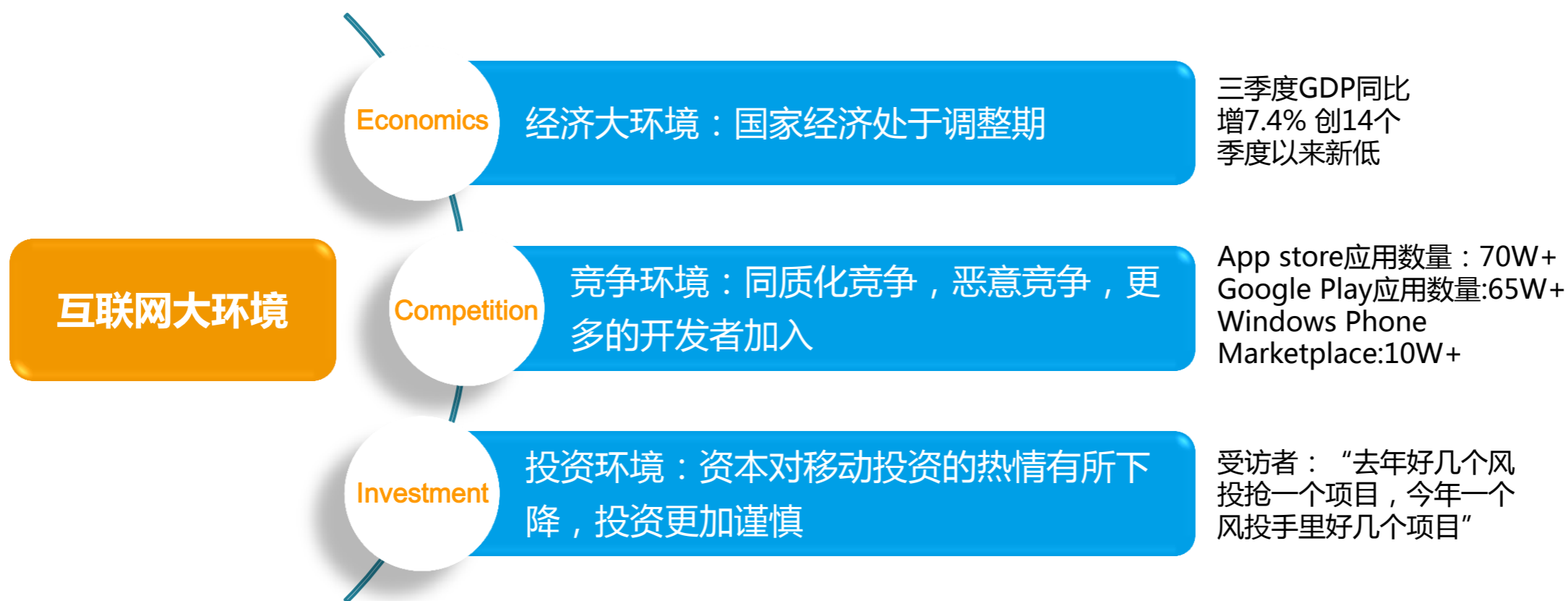
★★★ 行业：不关注行业动态，消息闭塞，导致开发的产品与市场现状出现偏差

★★ 转型：盲目转型，开发一些自己不熟悉的应用类型

★★ 版权：开发的一些功能涉及版权的问题

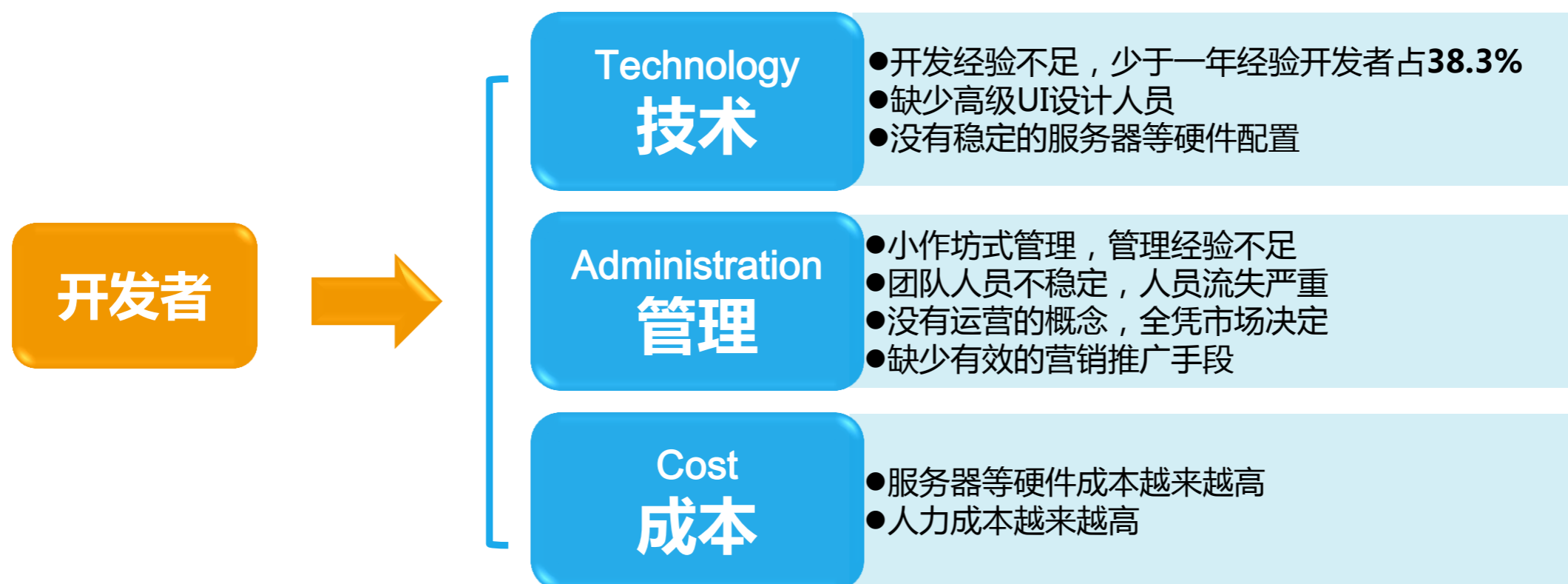
## 2.2 移动互联网开发者面临两大困难之一——外部竞争环境恶劣

- 目前的移动互联网环境处在国家经济大环境调整的背景之下，特别是今年下半年以来，风投们对于移动互联网的**投资更加谨慎**，而且每天都有**新加入的移动开发者**，使开发者之间的**竞争更加激烈**



## 2.3 移动互联网开发者面临两大困难之二——开发者自身能力不足

- 目前大多的移动互联网开发者能力不足主要体现在两个方面：1.开发者技术有短板，例如开发经验缺乏，缺少高级UI设计人员，阻碍产品的进一步发展；2.开发者普遍缺少营销推广和管理的经验，导致团队难以有效持久的发展，后者是开发者面临的主要困难
- 成本问题也成为阻碍开发者特别是中小型的开发者发展的一个重要因素







## 目录 Content

1. 项目背景，项目目的

2. 移动开发者之困

3. 移动开发者成功案例分析

4. 国内的主流开放平台对比

5. 移动互联网创业者出路

### 3.1 移动开发者成功案例分析

虽然移动互联网竞争激烈，但仍不乏成功者，有的已经有千万级的用户，有的已经开始盈利，那他们是怎么做的呢？这些成功的应用值得我们借鉴与思考



### 3.2 成功案例思考 之一 ZAKER



ZAKER：一款个性化订阅和资讯聚合的多媒体阅读软件，使用非常简单。2011年9月iphone版上线，上线首日便跃居同类应用榜单，被苹果评为2011年度最佳新闻类应用。目前拥有众多的高粘性粉丝，用户数量达到千万级别

- 符合中国人阅读习惯，应用**版面独特（碎片化呈现）**
- 吸收**优秀软件**基因，让用户**社会化、互动化**阅读
- 积极听取**用户反馈**，不断更新优化产品体验
- 不断丰富产品内容，积极与**内容提供商**合作
- 高度重视**品牌建设**，积极宣传品牌，提升品牌价值

*“ZAKER的这种版面方式是我们根据纸媒的一些优点不断思考开发出来的，用户体验非常好”*

可借鉴之处

- ZAKER发展的早期外界可利用的资源并不多，服务器、兼容性测试等潜在需求不能从外界获取，只好自己搭建服务，成本付出很大，目前的开放平台已经能大幅度降低开发早期的成本。

*“现在国内开放平台提供的服务其实已经能够满足中小开发者的很多需求了，起码服务器，带宽就能省下一大笔钱了。”*

开放平台  
利用情况

- ZAKER发展前期从自身优势入手，积极地吸收外界优秀基因，形成了良好的用户体验，后期十分注重品牌的建设，积极地提升产品的品牌价值，取得了良好的用户口碑

点评

### 3.3 成功案例思考 之二 海豚浏览器



海豚浏览器：优秀的移动端浏览器。2011年9月，海豚浏览器iphone版在52个国家和地区的苹果APP Store排名第一。海豚浏览器已经获得多项大奖，受到了海内外6000多万用户的喜爱

- 把**海外市场**作为发展的起点，重视**产品的本地化**
- 强调产品创新，超前开发出多种**杀手铜式功能**，如**手势操作**
- 加强**团队建设**，积极地网罗优秀的开发人员
- 根据终端，市场等的差异，产品版本**差异化、定制化**
- 积极地与**运营商**合作，加强产品的预装，开发定制化的版本
- 高度重视**品牌建设**，积极地宣传品牌

*“手势操作，多点触摸这些功能在早期都是其他浏览器上没有的功能，给用户的冲击很大”*

可借鉴之处

- 海豚浏览器利用初期的killer级功能从海外打开市场，聚集了一大批忠实用户以后，加强产品的品牌建设与传播，后期积极地与第三方合作，在全球多个市场推行产品本地化。在此期间，海豚浏览器一直重视团结建设，人才的培养与招聘，形成了良好的发展状况

点评

### 3.4 成功案例思考 之三 被错过的天堂



被错过的天堂：一款逃出类解谜游戏。百度云应用开发大赛白金奖、腾讯与天地会合办的移动游戏大赛一等奖、苹果台湾地区全应用一周内榜首，一个人的团队迅速实现了盈利

- 有很强的**可玩性**，难度设置适宜
- 游戏**风格独特**，能引起用户的好奇感
- 参与**开放平台**的比赛，利用平台的资源免费给自己推广
- 通过**外援**解决了自己不擅长的美术部分
- 积极使用**开放平台**，通过百度**个人云存储PCS**来保存游戏进度，使用户随时随地能够继续自己的游戏，加强了用户的粘性
- 被错过的天堂利用百度个人云存储PCS功能，轻松解决了用户游戏进度难以保存的难题，使用户的游戏体验更加的完美，极大地增加了用户的粘性
- 利用平台的免费服务，自己不必单独架设服务器，节省了成本
- 把握游戏的热点题材，展现出独特的游戏风格，积极地利用一些开放平台的服务和工具，给用户提供更好的游戏体验

可借鉴之处

开放平台  
利用情况

点评

### 3.5 成功案例思考 之四 ES文件浏览器



ES文件浏览器：是一个多功能文件/程序/进程管理器，可以在手机、电脑、远程和蓝牙间浏览管理文件。目前有几十个语言版本，用户评价很高，在全球有一大批的忠实用户

- 产品**简单实用**，**引领潮流**
- 重视用户**反馈**，及时抓住用户不满意的一些问题
- 产品**发展规划**清晰，专心做一款产品
- **团队稳定**，为员工塑造良好的工作环境
- 与**开放平台、运营商、终端制造商**开展合作
- 重视**品牌建设**，开发ES系列产品
- 发布多语言版本，实行**全球化**战略，积极拓展**海外**版图

*“未来3-5年的规划我们想的很清楚，就是把精力放在这一款产品上，把它做好，做大”*

*“海外的日本市场表现不错”*

- 把握自身产品优势，积极使用百度开放平台的移动推荐等推广服务，很好的推动了自己产品的发展，使用百度个人云存储PCS，让用户可以随时同步文件

- ES文件夹浏览器从用户最基本的应用需求出发，产品做到简单实用，积极地与第三方展开合作，同时在发展中重视团队的建设与品牌的塑造

可借鉴之处

开放平台  
利用情况

点评

### 3.6 成功案例思考 之五 省电宝



省电宝：省电宝是中国首款省电性能最好、延长待机时间最长、用户量过千万级的安卓智能终端省电软件

- 满足用户最**根本需求**，在技术上不断优化产品
- 不断挖掘用户深层次的需求，积极地开发软件中的**新功能**
- 更多的员工关怀，加强**团队的凝聚力**
- 与**运营商**积极地合作，在手机中内置软件
- 在发展困难时期，寻找**多种盈利方式**以度过难关
- 选择多个**渠道**进行推广，与渠道进行深度的合作
- 针对同质化问题，产品**差异化**发展，产品功能**储备**



#### 可借鉴之处

*“在今年移动互联网环境变冷时，我们想了不少的办法来度过难关，如承接外包项目，尝试进入菲律宾等一些海外的小市场”*

- 省电宝进入移动开发领域较早，积累了大量的人才与技术，能够迅速的开发出高质量的产品，而在公司困难时期，能够寻找多种的盈利方式，顺利地度过了难关，而对于大公司开发的同类型产品，采取产品的差异化策略



#### 点评

### 3.7 成功案例思考 之六 图丫丫



图丫丫：图片处理应用软件，除了各种基础性的图像处理功能外，图丫丫还提供了包括奇幻场景、神奇PS、趣味哈哈镜、魔幻变脸秀、图片拼接和大头贴在内的多款扩展插件以丰富该款应用的功能属性，目前已经形成一系列的产品

- 简单实用，可在线编辑图片
- 模块化定制，用户可根据需要定制产品功能
- 与淘宝平台、淘宝商家进行深度地合作，开发定制化产品
- 开放自己产品的接口，为一些第三方应用提供基础服务
- 积极使用开放平台的服务来降低自己的成本，丰富产品的功能
- 利用图丫丫的品牌价值，由点到面，开发了一系列的图丫丫产品

“多端同步，云存储  
是未来发展的一个趋势”

可借鉴之处

- 运用百度个人云存储PCS服务，用户可以实现在线编辑，在线同步功能，不必自己搭建服务器，大大降低了开发成本

开放平台  
利用情况

- 发展中积极地接入第三方的开放平台，不但有效的降低开发成本，还能使产品具有强大的在线服务功能

点评



### 3.8 成功案例思考 之七 轻笔记



轻笔记：定位于个人和小团队的碎片化信息录入和管理工具。曾获得百度云应用开发大赛白金应用奖，苹果官方市场一周精品推荐等成绩。

- 利用开放平台**云技术**，用户可以在pc和手机端同步互通
- 注重开发速度，产品不仅要开发**好**，还要开发**快**
- 与竞争对手**差异化**发展，开发出特色的群组功能，获得用户的认可
- 积极与**第三方**合作，开放API接口，寻找**合作伙伴**进行推广
- 重视**团队管理**，保持轻松向上的气氛
- 积极参与**开放平台**的比赛活动，充分利用平台资源来促进团队的发展

- 轻笔记根据产品特性，使用百度个人云存储PCS功能，实现了手机，pc端的同步，并且积极地从百度方面寻求团队上的帮助

- 轻笔记这么一款类evernote的产品能迅速发展，一方面自己的产品有群组等特色功能，能够快速推进产品的更新，另一方面积极地寻找更多的合作伙伴，充分利用伙伴的资源 and 优势发展自己

可借鉴之处

*“开放API接口，  
让我们的应用成为  
其他的应用的功能，  
这是互赢的局面”*

开放平台  
利用情况

点评

### 3.9 成功案例思考 之八 瓦力流量仪



瓦力流量仪：一款非常易用的网络流量监测软件，实时监测和管理上网流量，荣获百度云开发白金应用奖，App Store 2011年度金榜37名目前用户级别已达上千万

- 产品**简单实用**，注意**竞争对手**情况，及时汇总竞争对手的信息
- 重视企业的**生存问题**，实时修正**发展规划**，做到有张有弛
- 团队沟通流畅，重视**团队的稳定性**
- 与**运营商**，**终端制造商**积极的合作
- 积极的使用**开放平台**的服务，丰富自己产品的功能，降低开发的成本
- 深度分析得到的**用户数据**，及时把握用户的核心需求

*“对你竞争对手的产品增加了什么新功能，往哪个方向发展，你必须要非常清楚”*

可借鉴之处

- 在把握自身应用优势的基础上，选择通过百度地图LBS及百度个人云存储PCS，使用户能够查询用户在不同地理位置的上网流量消耗，通过个人云存储，用户能够轻松备份个人使用记录，实现好友间便捷分享

开放平台  
利用情况

- 瓦力流量仪深耕用户需求，对竞争对手做到知己知彼，不急于求成，注重发展的稳定性和持续性，一步一个脚印的慢慢壮大；并且通过使用平台提供的服务器，个人云存储等功能，极大地降低了团队的成本压力

点评

### 3.10 成功案例思考 之九 司机邦



司机邦：是一款为司机提供实用便捷的交通违章查询、违章代缴等汽车服务的生活类应用。曾荣获2012年百度云应用开发大赛最受欢迎应用银奖，目前发展势头十分迅猛

- 及时解决**数据授权**问题，为发展扫清了道路
- 深挖汽车类服务的**垂直领域**，积极地拓宽增值服务领域
- 做到线上线下**O2O**,用户在线操作，线下直接享受服务，
- 积极地与神州租车，58同城等**伙伴**展开合作，形成共赢
- 依托**开放平台**支持，增加产品功能，减少成本，不断优化服务质量
- 团队一直坚持**专而精**的产品发展理念

*“中小开发者要重视垂直领域，把应用做到小而精，免费服务为基础，靠增值服务赚钱”*

可借鉴之处

- 司机邦使用百度地图LBS和个人云存储PCS，让用户可以随时随地查询自己的汽车状况，还利用百度统计的数据分析产品和用户行为，及时优化更新产品

开放平台  
利用情况

- 司机邦从汽车专业服务领域进入移动互联网，从车主的生活实际需求出发，以违章查询等基础需求为导向，深挖O2O模式下的汽车增值服务，另一方面积极地使用百度开放平台的一些服务来降低自己的成本和丰富产品的功能，走出了自己的一片天空

点评

### 3.11 成功案例思考 之十 墨迹天气



墨迹天气：国内知名移动端天气产品，以成为手机用户的必装软件之一，用户超过8000万

- 完美解决了天气数据源**授权问题**
- 保持产品的**创新性**，使用百度的**LBS服务**，开发共享天气等功能
- 重视**团队管理**，引进国外先进的管理经验，项目流程清晰
- 积极与**各大渠道**合作，增加产品的下载量
- 重视对收集的产品**统计数据**进行分析，挖掘数据信息，不断改进产品功能，推广策略等

*“从自身产品出发，围绕天气预报，提供周边生活类服务，满足用户潜在需求”*

可借鉴之处

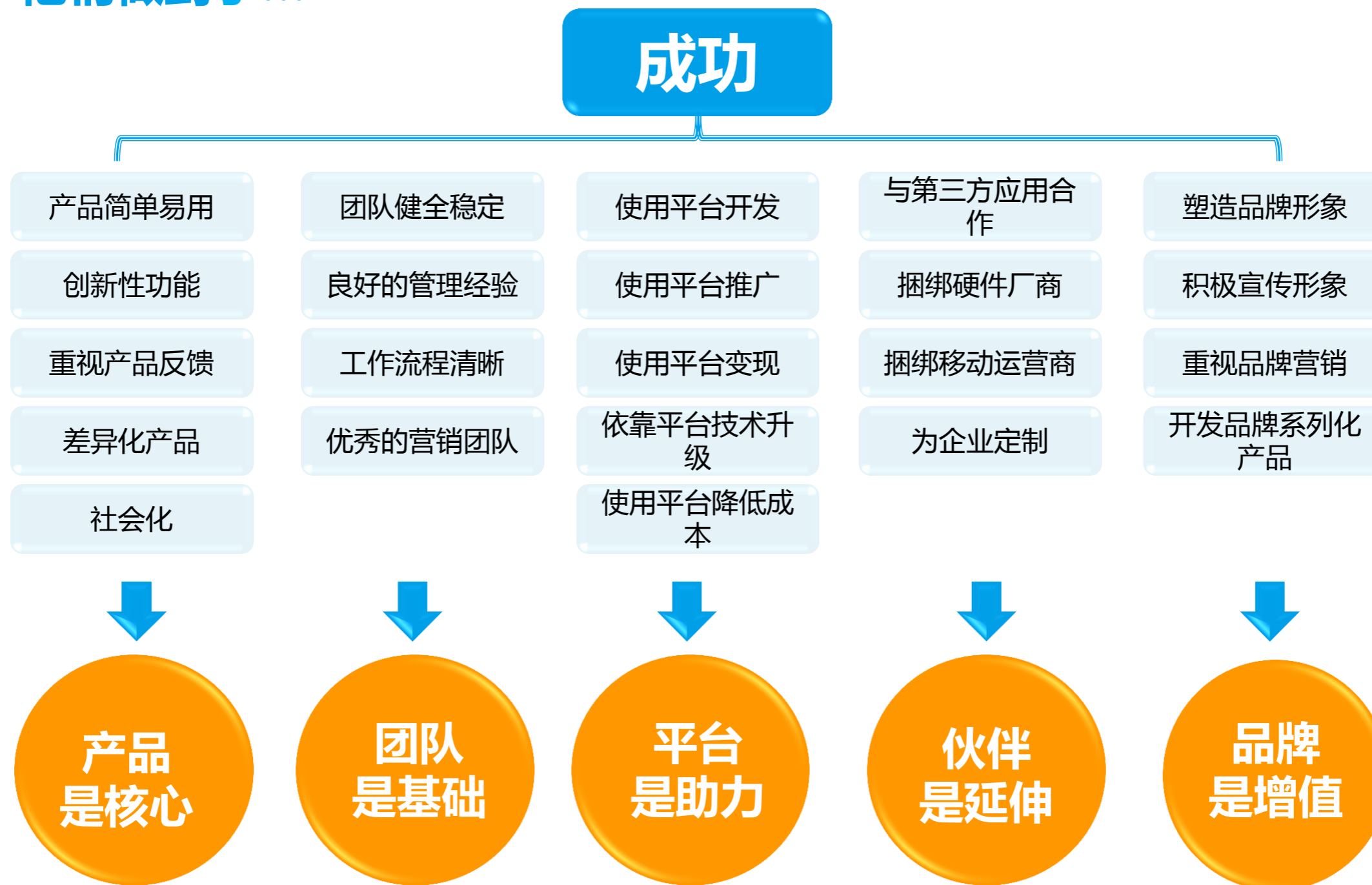
- 墨迹天气根据产品的发展积极应用开放平台提供的LBS定位，个人云存储等新技术，使产品的体验和功能更加的完美

开放平台  
利用情况

- 注重行业动态，从塞班转移到安卓是墨迹天气成功的关键，及时地处理可能涉及到授权问题的数据源，为发展扫清了道路；重视团队和品牌建设，积极地使用新技术，新服务，为产品的发展注入新的活力

点评

## 他们做到了...





## 目录 Content

1. 项目背景，项目目的

2. 移动开发者之困

3. 移动开发者成功案例分析

4. 国内的主流开放平台对比

5. 移动互联网创业者出路

## 4.1 开放平台已经成为开发者的一大助力

- 所谓开放平台，就是首先提供一个基本的服务，然后通过开放自身的接口，使得第三方开发者得以通过运用和组装其接口以及其他第三方服务接口产生新的应用，并且使得该应用能够统一运行在这个平台之上，我们把这样的一种网络服务模式叫做开放平台
- 开发者一方面可以利用开放平台的服务和开发工具提高开发效率，减少成本，另一方面还可以通过开放平台来实行推广和变现，提高自己产品的知名度和收入。目前国内主流的开放平台有百度的开发者中心，新浪以SAE和微博平台为核心的开放平台体系，以及腾讯的腾讯开放平台



2012年3月23日百度开发者大会上，百度面向广大开发者群体隆重发布了百度开发者中心，为开发者提供开发、运营、推广、变现的全流程服务。服务群体包括不限于：移动应用开发者、WebApp开发者、网站站长、终端厂商等



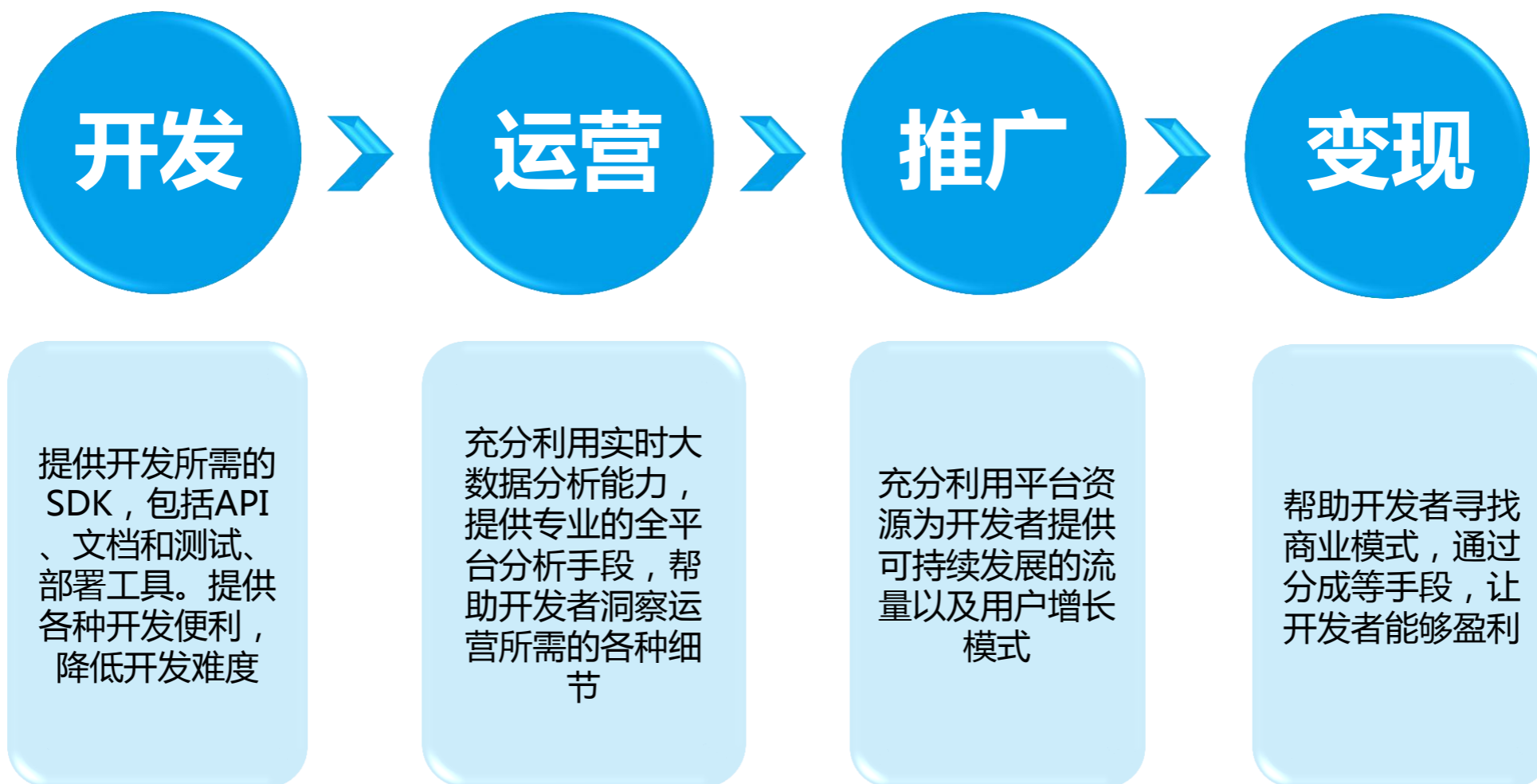
新浪在2009年11月3日正式推出Alpha版本的国内首个公有云计算平台-SAE，随后相继开放了新浪微博开放平台和云商店，建立了以SAE为核心的开放平台体系



腾讯开放平台是腾讯为广大开发者提供的一个大舞台。开发者可以利用腾讯开放平台提供的各种OpenAPI，开发出优秀有创意的社交游戏及实用工具，通过腾讯朋友，QQ空间，腾讯微博，腾讯游戏，Q+等多个社交平台给应用带来巨大的流量和收入

## 4.2 开放平台一般提供从开发到变现全方位的服务

- 目前国内的主流开放平台一般提供从开发、运营、推广到变现的全方位服务体系，一方面平台提供服务器、带宽、虚拟机等云服务，另一方面还根据自身平台资源提供差异化的开发工具和API接口





### 4.3 平台开发阶段提供的服务能为开发者节省大量成本

□ 开放平台一方面把计算资源作为一种服务提供给开发者，让开发者能快速拥有大量、稳定的计算或存储资源，更高的带宽，专心做好应用的业务逻辑，实现快速开发和部署

开发  
↓  
运营  
↓  
推广  
↓  
变现

服务名称	百度	新浪	腾讯
云引擎名称	BAE：是基于百度基础架构推出的分布式网络应用开发平台。提供了PHP、Java、Python的执行环境，以及云存储、消息服务、云数据库等全面的云服务	SAE：分布式Web服务开发、运行平台，选择在国内流行最广的Web开发语言PHP作为首选的支持语言。提供了一系列分布式计算、存储服务供开发者使用	CEE：是一种Web引擎服务，通过提供已部署好的web环境，用户上传自己的代码，即可轻松地完成web服务的搭建
虚拟机类服务	IaaS公有云平台	新浪云主机	腾讯CVM虚拟机
云存储类服务	云存储（BCS）、缓存系统Memcache	云存储Storage、缓存系统Memcache、数据存储kvdb	云存储Cloud Memcache
平台工具类服务	计数Counter、排名 Rank、计划任务Cron云触发	计数Counter、排名 Rank、计划任务Cron、图像处理Image	——
云消息类服务	云消息(BCMS)Mail和Message Queue和URL消息推送、云推送Channel服务	分布式邮件Mail，消息推送（IOS Only）、短信服务	云消息序列Cloud Message Queue
数据库类功能	mysql	mysql	mysql、云数据库Cloud Database
任务队列	Task Queue	TaskQueue、DeferredJob	——
安全类服务	服务实时监控、签名算法、应用防火墙	应用防火墙、服务限制、服务配额	安全防护体系、监控、告警服务
个人云存储服务	个人云存储PCS(初始5G空间，免费扩容)	微盘（初始2G，每天签到扩容）	微云（初始2G）
代码测试、优化、管理服务	SVN；PHPUnit，JUnit，PHPUnit 测试框架、性能分析	SVN,代码测试php调优工具XHProf	SVN
临时读写IO	TmpFS 功能、FetchURL服务	TmpFS 功能、FetchURL服务	FetchURL
带宽支持	百度全国CDN	SAE全国CDN	腾讯全国CDN
图像处理	——	Image	——
域名绑定	支持	支持	支持
权限管理服务	支持	支持	支持
应用测试类服务	支持（MTC）	——	——
本地开发环境	支持	支持	——
账号互通类服务	支持：百度账号互通	支持：新浪微博账号互通	支持：QQ账号互通

#### 4.4 平台开发阶段提供的服务能为开发者节省大量成本

□ 开放平台另一方面提供自身特色的工具和API接口、SDK包等，开发者利用这些接口，可以让产品调用平台的一些服务，例如地图API，翻译API，微博API接口等，来丰富自己产品的功能



服务名称	百度	新浪	腾讯
工具类服务	百度移动云测试 (MTC) 百度Site App 百度终端适配服务 百度个人云存储	短信服务 音频二维码 (蝈蝈儿) 服务 分词服务 地理位置信息一、二、三级服务 新浪微盘	腾讯微云
主要API接口	百度地图API 百度手机输入法SDK 百度翻译API 百度账号API 平台端API (调用平台内部服务如云存储的Superfile API)	地理位置类API 微博相关API 微游戏相关API 平台端API (调用平台内部服务如SaeStor的API)	腾讯微博相关OpenAPI SOSO地图相关OpenAPI QQ相关API 微信相关API 系统级API (如CMEM容量信息获取API)
备注	百度移动云测试能够提供多设备多系统全自动测试服务，并且可以远程运行真机测试机和模拟器对app进行测试	—	—

#### 4.5 平台提供的运营分析工具能为开发者提供多维度数据

- 开放平台的运营分析工具能为开发者提供用户行为、产品收入等一系列的数据，并且能以可视化的方式展示，开发者应充分利用分析工具了解产品和用户的现状及趋势，及时调整运营和推广策，更加有针对性优化产品，获得更大收益



服务名称	百度	新浪	腾讯
统计工具	移动应用统计、WebApp统计	微博开放平台应用后台统计	腾讯罗盘
统计维度	用户趋势分析、用户质量分析（活跃度、留存率）、使用行为分析、多维度交叉分析、渠道分析、终端分析、自定义监控分析	应用统计（使用用户量，新增用户量）、接口统计、用户特征（地域、年龄、性别）统计	整体描述、用户分析（留存，活跃度）、多维交叉分析，收入分析、行为分析、广告效果分析、渠道分析
备注	与百度云开发者中心账号互通，开发者可以方便登陆移动统计查看数据	—	接入到QQ空间，腾讯朋友，腾讯微博的应用可以使用，分析的维度较为深入

#### 4.6 平台根据自身资源为开发者提供多种推广渠道

□ 各平台依托自有资源为开发者提供多种推广渠道，以增加可持续的流量和用户增长；百度依托搜索和流量推广，新浪依靠新浪微博体系推广，而腾讯依靠QQ用户关系链推广；总体来讲腾讯开放平台的推广最好



服务名称	百度	新浪	腾讯
平台提供的推广渠道	Web app收录与推广 移动端收录与推广 合作网站收录与推广 百度移动搜索优化 百度移动换量	新浪云商店推广联盟 新浪微博推荐 新浪微博来源推广 用户微博分享	QQ互联开放平台 SOSO数据开放平台 SOSO联盟 腾讯微博开放平台 Q+开放平台 腾讯应用中心开放平台 QQ彩贝开放平台 QQ在线状态 腾讯爱看开放平台 QQ互联开放平台 广点通广告投放系统
特点	依托百度搜索和流量 即搜即得，即搜即用	依托微博用户 微博用户粘性强	依托QQ用户关系链 内部推广渠道多

#### 4.7 平台的变现能力越来越强，对中小开发者更为扶持

- 开放平台主要通过分成的方式为开发者实行变现，百度和腾讯在目前国内的平台中变现能力最强，其分成都已经超过了亿元；平台在分成比例等方面对中小开发者更为扶持



服务名称	百度	新浪	腾讯
移动端变现方式	流量变现	新浪暂无对移动端开发者的变现支持	一次性付费 收费分成 流量变现
变现服务	百度移动联盟 百度移动搜索联盟	—	支付接入 MobWIN聚赢广告平台
备注	百度移动联盟通过提供广告SDK实现流量变现，百度移动搜索通过在APP中嵌入百度搜索服务，进行搜索流量变现	—	代理游戏：一次性付费+分成 用户在应用中购买虚拟物品带来的收益 通过MobWIN聚赢广告平台提供广告SDK实现流量变现

资料来源：网上百度开发者中心，腾讯开放平台 公开资料收集，截止到2012年10月15日



百度开发者中心为开发者提供强大的开发支持，包括BAE、PCS、MTC等重点服务，形成了“开发-运营-推广-变现”的全流程服务体系，有强大的流量入口，主要侧重于移动开发者，并且所提供服务和工具全部免费。



新浪开发平台体系中的SAE借鉴早期国外GAE、Amazon等成功技术经验，技术成熟，提供简单高效的分布式Web服务、运行平台，并且微博开放平台有后面大量的微博用户，目前已经开始从web开发往移动开发转移，平台服务通过云豆支付实现部分免费。



依托于QQ用户链，腾讯开放平台为开发者提供全方位的服务，其推广和变现能力较强，但接入有限制，目前正从web端向移动端转移，平台服务和工具部分免费。



## 目录 Content

1. 项目背景，项目目的

2. 移动开发者之困

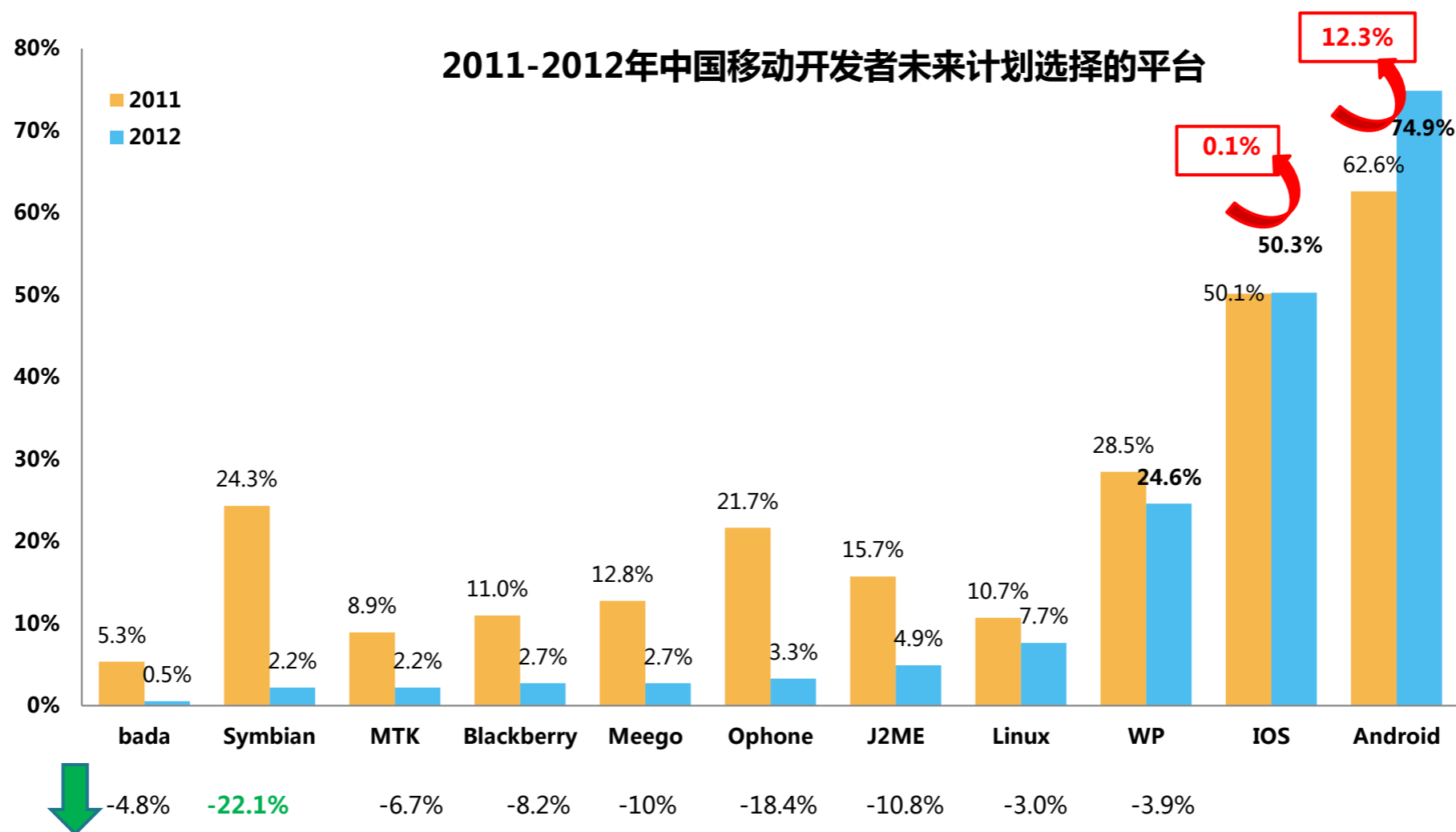
3. 移动开发者成功案例分析

4. 国内的主流开放平台对比

5. 移动互联网创业者出路

## 5.1 Android、ios、wp未来三雄并立

- 根据DCCI 2011-2012年中国移动应用开发者调查报告，更多的开发者看好安卓平台，安卓平台将迎来爆发式的发展，而且随着人们付费意识的增强，安卓平台带来的收入也会持续上升



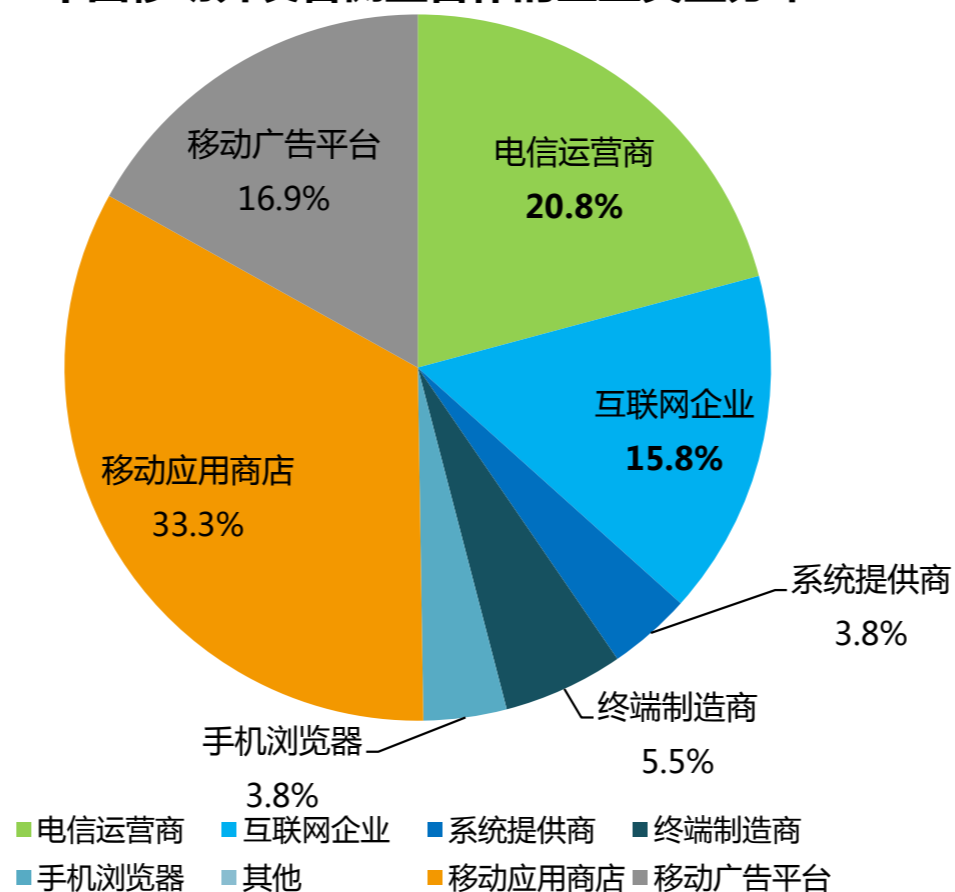
数据来源：DCCI2012年 中国移动应用开发者调查



## 5.2 开发者应更多地与运营商，互联网企业合作

- 开发者不应该把宝全压在移动应用商店上面，而要更多的与运营商和互联网企业合作，例如在运营商手机中预装产品，为企业开发企业版本等

2012中国移动开发者侧重合作的企业类型分布

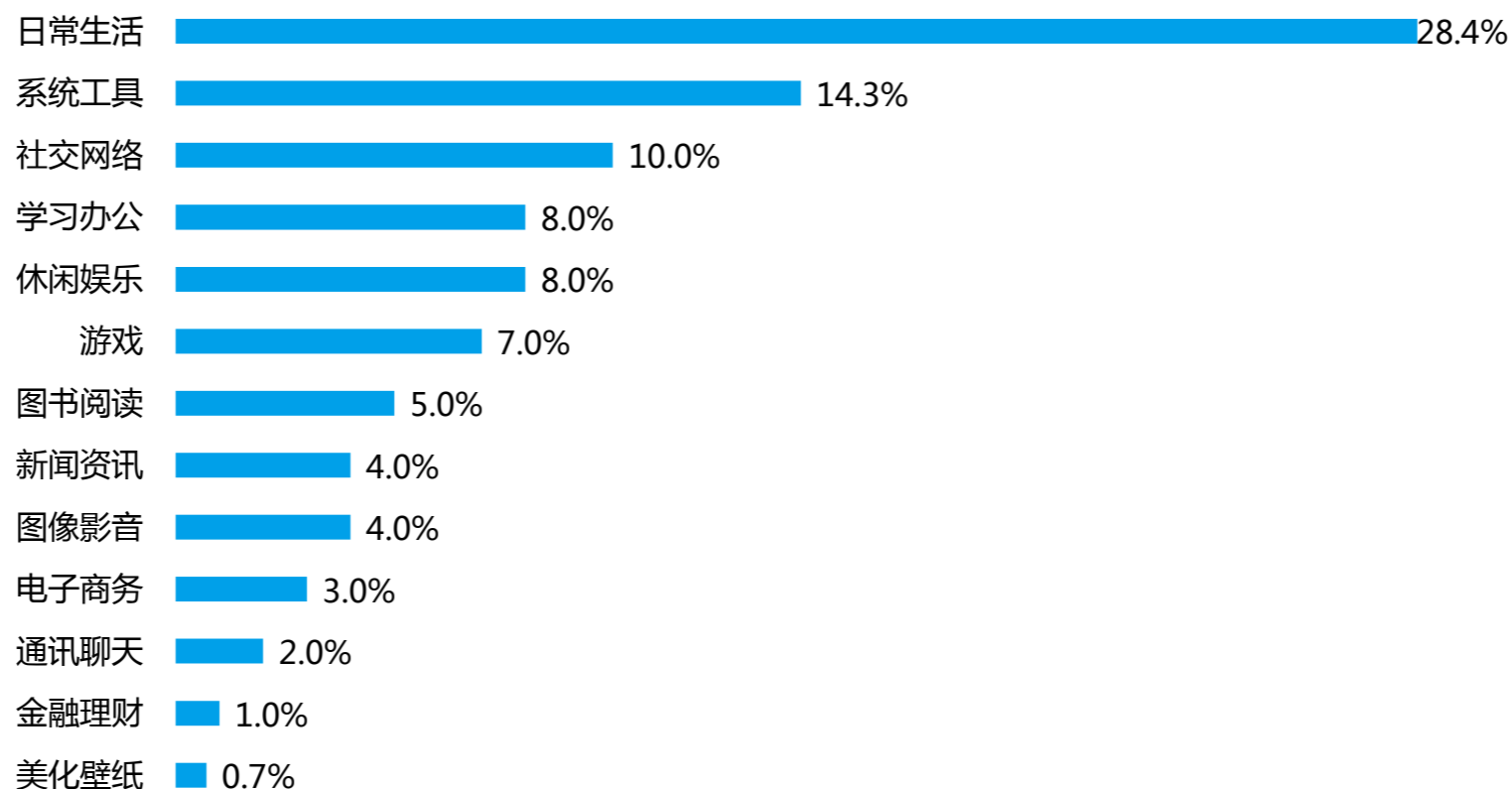


数据来源：DCCI2012年中国移动应用开发者调查

### 5.3 开发者根据用户喜好选择开发应用类型

- 根据百度Q3移动应用统计报告显示，不同应用类型的用户使用程度中，日常生活类占28.4%排名第一，系统工具类占比14.3%排名第二，开发者在考虑自身能力的情况下有选择性地开发应用

不同应用类型用户使用程度排名

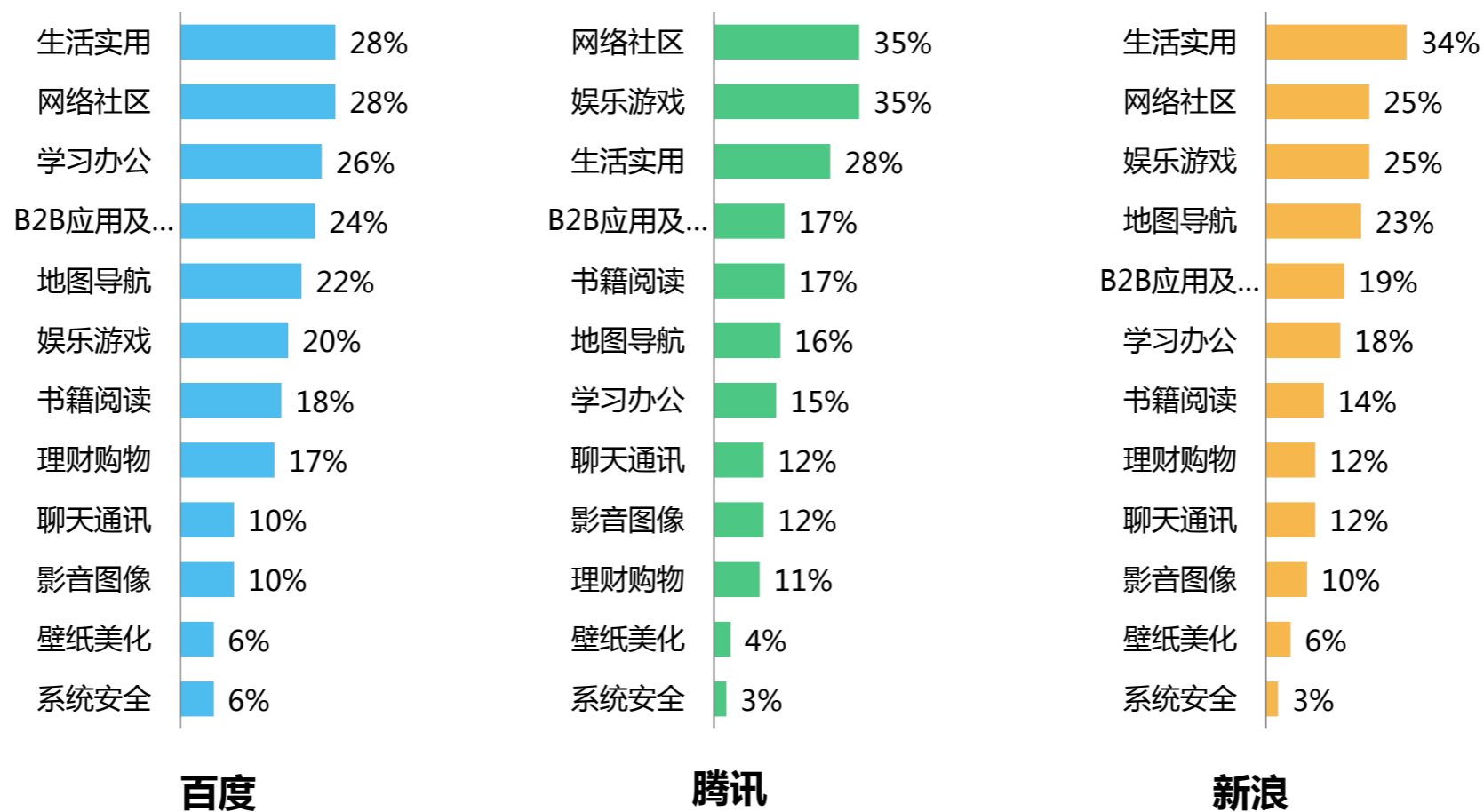


数据来源：2012年Q3百度移动应用统计报告

## 5.4 开发者应根据自身开发应用类型选择开放平台

- 根据DCCI2012年中国移动应用开发者调查结果显示：百度和新浪开放平台更适合开发生活应用类的应用，而腾讯平台适合开发娱乐游戏类和网络社区类应用

在不同开放平台上提交应用的移动开发者的应用开发类型分布



数据来源：DCCI2012年 中国移动应用开发者调查

## 5.5 开发者应积极地拥抱平台,把握住平台发展初期红利

- 开发者们应该积极地拥抱平台，一方面目前各开放平台正处在发展起步的阶段，因此进入门槛很低，而且大都提供了很多的实惠性服务，早使用早受惠；另一方面这些大的平台提供的服务在稳定性、安全性等方面也更有保障，而且平台能提供的服务和功能也越会越来越全面
- 开放平台带给开发者的除了增加收入，降低开发成本，还包括品牌传播、流量导入以及吸引更多的用户等，不同的开发者应根据平台特点和自身发展状况，选择合适自己的平台进行开发



## 总结

- 互联网从pc端往移动端转移的大势已经不可逆转，而中国也会成长为全球最大的移动互联网市场，移动互联网开发者面临着外部环境，自身条件，投资方等多方面的考验。
- 目前移动互联网市场处于早期蛮荒时代，商业模式仍不明朗，这既是挑战也是机遇，每一个开发者都有机会从中脱颖而出，开发者应积极创新，加强团队管理，努力成为移动互联网的先行者。
- 在目前的环境下，各大开放平台提供的服务和工具基本能够满足开发者早期的需求，大大降低了开发者进入行业的门槛。
- 开发者应该积极地选择与开放平台进行合作，利用开放平台的资源来降低自身地投入成本，推广自己的产品，不能饿死在创业的初期.....

洞察网络 Internet Insight



DCCI互联网数据中心

更多信息请访问DCCI官网：[www.dcci.com.cn](http://www.dcci.com.cn)

微博：[t.sina.com.cn/dcci](http://t.sina.com.cn/dcci)

地址：北京市朝阳区和平街东土城路12号院3号楼 怡和阳光大厦C座1602室

Tel:0086-10-51281006 51281009

Fax:0086-10-59457008

Email：[dcci@dcci.com.cn](mailto:dcci@dcci.com.cn)

Website：[www.dcci.com.cn](http://www.dcci.com.cn)

Postcode：100013