

6 公司调查 Investigations

通话神器“易信”初长成 微信的搅局者？

■ 记者 蔡梦葵 报道

8月19日,中国电信与网易合作开发的手机软件易信正式上线。尽管这款软件的推出颇为低调,网易和中国电信都未过多进行宣传营销,但在短短一个小时的时间里,易信在苹果 App Store 上的免费榜已经位于第三,而在社交榜则超过微信登顶。

易信究竟有何德何能引起轰动? 消息显示,易信最吸引眼球之处,在于其主打的免费牌,除基本的用户点对点/群组聊天功能之外,还可以实现固话留言、手机联系人之间免费的短信聊天。易信的定位,即为致力实现无障碍沟通,打通各种通讯终端,倡导不同移动即时通讯的互联互通。易信具备跨网免费短信、免费电话留言等独特功能,APP与手机、固定电话可以互通。即使易信好友没有登陆易信,甚至手机上没有安装易信,也可以通过电话收到信息。此外,用户可通过易信发送电话语音留言到手机和固定电话,对方收听电话语音留言后可回复。

也就是说,在使用易信发送免费短信和电话留言时,并不需要对方已是好友,而是直接在手机通讯录里选择联系人的。就算对方没有易信,发送的文字信息会自动转到短信网关发送,同样免短信费。

值得注意的是,虽然电信是网易的主要合资方,也是易信的开发者。但易信同样向移动和联通的用户开放。无论是上述两家运营商的手机还是固话用户,均可无障碍使用易信所有功能。因此,这款软件的开放性得到了业界较高的评价

此外,易信在传送语音和图片方面的质量也非常之高。易信可以发送语音短信、视频、图片、表情和文字。其中,语音短信采用独家降噪技术,使发送的语音更加清晰,声音更接近真声。在连续语音聊天时,易信提供自动播放语音的聊天模式,享受类似语音电话的体验。

易信,微信杀手?

在易信推出以前,这款与微信功能相仿的软件就被冠以“微信杀手”的身份。但在易信真正上线以后,许多业内人士又开始抱憾,并不指望这款软件能将微信怎么样。尽管易信在界面设计上刻意避免与微信相仿,以避免让人有“山寨感”;易信的整个界面也显得十分清新自然,操作上也十分简单友好。但凭着微信的强大“底气”,业内人士认为易信在短时间内尚不能形成威胁的态势。

首先,微信对易信等各类社交软件最大的压迫就是其5亿用户,且平均日增160万人次。目前,腾讯已开始考虑这个拥有巨大的用户的软件如何盈利。而易信还处于刚出生的阶段,且属于一个后来者。而在互联网领域中,很少有相同功效的两个软件可以分庭抗礼。如聊天软件只有QQ,连曾十分强大的微软MSN也无法在中国与QQ抗衡;博客和微博领域即便搜狐、腾讯也在做,但始终无法达到与新浪微博抗衡的局面,只有一个QQ的衍生品QQ空间曾勉强“威胁”过新浪博客。

微信还有一个巨大的优势,则是与QQ与手机通讯录的互通。微信用户可以通过QQ和手机号直接登录微信,假如QQ好友和通信录中有人加入微信,软件就会自动通知用户。而QQ的活跃用户数量高达7亿,同时在线的人数平均也有1亿多。与QQ的互通,无疑成为微信的最大利器与宝库。腾讯此举无疑也是沿袭了之前QQ空间、QQ游戏的操作手法,从而让微信迅速“走红”。

事实上,在易信之前,就有不少挑战者。在易信之前,中国移动的飞信和翼聊都在同微信竞争市场,它们都有电信运营商的优势与特权,但都没有对微信构成威胁。其最主要的原因则是不敌腾讯的多纬度吸纳用户的手法。

业内人士认为,从目前看,易信大幅撼动拥有数亿用户及高美誉度的微信的市场地位的可能性几乎不大,但如果易信哪怕通过特色服务只拿下5%的市场,也意味着巨大的价值,可堪借鉴的前例是360搜索切百度蛋糕,其实百度在搜索市场上的垄断至今依旧,但360股价却也因此一路上扬。另外,由于易信具有微信没有的特色服务,它有可能成为部分用户的“第二微信”,被平行使用,这或将是一块不小的市场份额。当然,这一切最关键的决定因素还是要看易信的实际运营,否则,一切也不过过眼云烟。

不过,也有人表示,易信的入局对腾讯不能全说是一件坏事。在此之前,因为永远在线的微信用户消耗了大量的信令和分组数据,既对运营商网络的稳定性带来了隐患,又对运营商的增值业务经营收入带来了冲击。

另外,联想到此前电信运营商一直放言微信应当收费的做法,此次电信与网易合作开发免费社交软件,从一个侧面也表现出此前类说法的终结。“运营商要对微信额外收费”这类说法可能一直像一把剑一样悬在腾讯头上。但中国电信这次通过与网易合作易信



湿身OTT,至少算是给腾讯吃了一颗定心丸。由此可见,易信成为“微信杀手”的说法尽管从目前来看是个十足的伪命题,但易信通过其“特殊服务”对市场的细分,以及对免费社交平台的扩大化和多样化,无疑也会让这一市场显得愈加丰富,让微信不敢掉以轻心。

易信的任重道远

不过,从目前来看,易信仍是一个较为粗糙的软件。记者下载软件并注册了一个易信账号,虽然整个注册过程十分快捷,易信用户与易信用户的信息传送与留言传送也十分快速便捷,但当使用到它最为人称道的功能——通过易信直接向手机发送短信时,有时候几分钟对方才可收到信息,有的时候甚至需要等待长达半个钟头的时间。此外,记者用易信直接向手机用户留言,手机用户也并不是每一条都可以收到,有些信息即使收到,留言也支离破碎,完全无法听清楚。另外,记者通过易信给手机留言,手机收到的是一个“400”开头的来电,完全无法通过来电号码判断这个电话是什么来头。而且一旦挂断,这条留言就完全废掉,易信也不会再一次送达。倘若要将易信作为一个与电话用户交流的软件,并没有想象中的那么人性化。

而易信的小毛病似乎远不止记者体验的这一点。有网站搜集了众多网友对易信的体验发帖,有网友表示“免费短信和电话留言模式很好,个人而言还是挺期待电话留言这个功能的,但是应用性能真的欠佳,重发了几次消息都发不出去,不管是电话留言还是短信。先练练内功吧,期待把这个做好。”更有人发帖称“首次下载使用,连续3次注册,收到3条验证短信,无法跳转到输入验证码界面。已卸载。”

有网友总结易信的各种毛病,罗列出如下几点体验不佳之处:1、免费短信感觉好,免费电话留言感觉不太好。2、“邀请好友”应该以免费短信的形式出现,而非用户自助发送短信。3、黑白配不好看,更别一开始就出现。4、左拉、右拉的功能和那两个按钮的功能冲突了。5、无法像微信那样有游戏玩。6、无法直接把用户通讯录里的手机号当成自己的用户,出现在用户列表里,方便大家使用。

有专业评测网站总结道:易信是一个创新不足,有待完善的产品。该网站列举了易信的诸多美中不足之处。如易信的界面尽管相比微信要简单很多,但两款软件的整体风格非常相似,在界面方面易信几乎没有太多的创新;易信的朋友圈功能和微信几乎没有差别,毫无创新;由于准入门槛低,易信很有可能成为众多广告公司用来向电话用户发送垃圾短信的利器等问题。

评测文章分析道,由于在这款应用发布的同时,中国电信表示将会开展优惠活动。注册赠送流量,活跃用户每月免费得流量,定向流量减免。从目前来看,易信似乎对于中国电信用户吸引力更大一些,毕竟电信的资费优惠可以是他们每月支出的话费降低,不过如果没有庞大的用户群,这种优惠的诱惑力自然也会大打折扣。虽然电信对易信的支持和联通的微信沃卡相比,支持程度还是比较到位的,但“年轻的”易信功能的缺失使得用户所获得的体验和实惠与微信、微信沃卡有不小的差距。虽然易信打造了一个可以和微信抗衡的“平台”,不过在“血肉”的完善

上易信还有很多工作要做。想要挑战微信,甚至战胜微信未来路还很长。因此,文章最后也总结易信是个创新不足的产品,想要撼动微信的地位尚任重而道远。

案例:微信用全然不同之物PK 新浪微博

有人曾说过,互联网的世界,只有第一,没有第二。微信如今能够在众多移动互联网应用中杀出重围,与前几年的“社交平台老大”新浪微博分庭抗礼,甚至超越,用的完全是另一套路数。

微信最初只是一个好友之前相互传递信息的通话工具,而微博是一个优化了博客,使好友之前更加“亲密”的偏公共的平台。简而言之,在微信上的信息分享,是一对一的,用户发一条信息,只有接收信息者看得见。而在微博上发一条信息,全世界的人都可以看得见。但微信在积累了足够多的用户量之后,在2012年不失时机的开通了“朋友圈”公众平台,从而华丽转身,成为了一个类微博的公共传媒平台。媒体和个人都可以通过自己的平台,发布自己的信息和资讯,并且信息资讯除了文字以外,还可以是语音和视频的富媒体形式。微信拥有了公众平台以后,用户除了接收朋友信息以外,还可以接收跟手机报有点类似的新闻资讯,微信的媒体功能就此加强,增强了用户的粘度。

业内人士认为,微信和微博最大的区别在于精准两个字。微博是由微博主发一条微博,然后粉丝就可以通过看自己的微博主页看到微博主发的内容了,但是现在一般人关注的人太多,所以能看到微博主发的微博就是随机的。而微信就不同了,微信公众平台帐号发一条群发消息,所有关注的人都会收到这条消息。

微信上,用户之间是对话关系,微信普通用户之间,需要互加好友,这构成了对等关系。而微博普通用户之间则不需要互加好友,双方的关系并非对等,而是多向度错落、一对多。微信是私密空间内的闭环交流,而微博是开放的扩散传播。一个向内,一个向外;一个私密,一个公开;一个注重交流,一个注重传播。微信用户主要是双方同时在线聊天,而微博则是差时浏览信息,用户各自发布自己的微博,粉丝查看信息并非同步,而是刷新查看所关注对象此前发布的信息。这种同时与差时也决定了微信与微博的功能与内容之差。微信的前景十分客观。因为根据双方的数据。

然而,任何一种通讯工具,到最后人们都更喜欢定向、精准的交流,这从聊天工具的发展路径即可看出。最早是在公众聊天室,然后被可以定向查询好友的OICQ代替,到后来,OICQ更名为QQ,却越来越由一种网络聊天工具发展成好友、熟人的交流通讯工具。新浪微博始终保持“大而全”的模式,这让各种微博推广早已导致广告泛滥。而用户粘度更强、私密性更好的微信公共平台因此恰如其分地寻到了可乘之机。

目前,不少人士对微信的前景十分乐观,对其成长性的认可度也超越了微博。业内人士认为,你可以没有微博,但你肯定有QQ号、有手机。而QQ号和手机就造就了微信。消息显示,截止到2013年2月,微信注册用户数已超过5亿,而微信目前已达到5亿的用户数,态势咄咄逼人。但新浪微博中,僵尸粉丝和无关粉丝很多,而微信的用户却一定是真实的、私密的、有价值的。加之7亿

多的QQ活跃用户作为储备力量,微信超越微博指日可待。

而易信虽然力图尽量“去微信化”,但他的整个模式都与微信相仿,想要撼动微信,用另一个版本的“微信”去PK,很难让人对它的占有率持乐观态度。易信的未来,比想象中更加严峻,不知易信是否看到。事实上,易信最大的利器,还在于其可以与电话互通的功能,但这个功能目前并不完美。因此,易信要成功迈出切走一块蛋糕的第一步,还要赶紧优化该功能,使之更易于被更多人所接受。

易信的“行政干预”另一条阻击之路

虽然业界对易信撼动微信地位能否功能名就并不十分看好,但易信在质疑声中,已经悄然通过另一条路发动攻势。

26日,有媒体报道称,“京东要求员工统一使用易信,禁止用微信等其他IM(即时通讯)工具”。京东发布的内部通知表示,此举是为了更好的保护公司、用户和合作伙伴的信息安全。此消息一经传出,随即引发了网民的各种争议与猜测。有网民表示:“京东主动‘靠拢’易信,不排除未来丁磊会拉拢更多互联网企业,以信息安全、垄断为由来狙击微信,甚至将企业版易信作为突破口,从微信手里抢用户。”另有网民称:“移动通信网易阿里什么的,与其跟进,还不如另辟战场,争取主动!”

业内分析认为,微信开始以支付功能进军电商领域,将对包括京东在内的电商企业造成威胁,这很可能是京东选择支持易信的一个原因。还有人开玩笑说,种大米的刘强东和养猪的丁磊志同道合,走到了一起。飞象网CEO项立刚表示,腾讯几乎成为所有互联网公司的敌人,所以这次京东和网易抱团也是很自然的。

另有声音称,各大互联网企业是否已经着手反击微信的垄断地位? 中国移动互联网产业联盟常务副理事长兼秘书长李易在接受“求真”栏目记者采访时表示,京东此举应该是业界有计划有步骤的制衡行为。

值得注意的是,在8月19日出席易信发布会的互联网业界大佬包括:搜狐CEO张朝阳、360总裁齐向东、京东CMO蓝烨等人。现在,京东成为第一个拿出实际举措,公开支持易信的“盟友”。中国移动互联网产业联盟秘书长李易认为,以后可能会有更多的公司采取同样的举动。

事实上,微信的数据不安全问题,早在今年3月份便有暴露。3月26日,有网友爆料称,今日下午登录微信公众平台时频繁报错,页面出现“503:HTTP Error 503”、“服务暂时不可用,请稍后重试刷新”等字样,同时登陆页面打开速度缓慢,怀疑微信公众平台遭到工具。据悉,503是一种HTTP状态码,是服务器出错的一种返回状态。造成这种情况的原因可能是临时的服务器维护或者过载,服务器当前无法处理请求。而站点在受到黑客攻击时,也会造成服务器崩溃,从而出现503错误。此后,微信还出现过整个上午无法登陆的问题。另外,也有人表示,由于微信头像和昵称可以随意更换,存在一定身份认证漏洞,容易被不法分子盗用好友头像和昵称冒充身份。

种种漏洞,无疑给了竞争对手可乘之机,今年6月份,另一家电子商务巨头阿里巴巴也对腾讯旗下的QQ、微信进行封锁。阿

里高管在邮件中表示,阿里员工在工作中仅限使用公司自己的移动即时通讯工具,这样做是为了保护信息和数据安全。而京东再次以这一指控禁止员工使用微信,无疑又在微信身上补了一刀。而这种“行政干预手段”假如在各个公司继续,将对微信的用户数量增长形成极大的阻击,也让易信等软件可以借此迅速壮大,毕竟,一家大型企业的员工数量不在少数。

不过,腾讯似乎对此并不感冒,毕竟,微信是一种聊天工具为主的通讯软件,其大多数用户,仍是以休闲娱乐为主要目的,商务感并不强。另外,无论如何,易信等“新生代”通讯工具要在杀出重围,苦练内功,提高产品质量,仍是其发展中最重要

“深度报道:物联网操作系统与易信模式的比较分析

易云智力/文

运营商的传统业务,比如短信、语音等,正被OTT(OverTheTop)运营商逐渐蚕食,面临分崩离析的风险。最典型的案例就是由互联网巨头腾讯公司推出的微信应用,集多媒体信息/语音留言/社交应用等于一身,一出世便对运营商业务表现出了强大的杀伤力。而一旦运营商的核心业务被吃掉,仅仅依靠数据管道来维持生计,运营商的命运就悲催了。因为数据管道产品的差异化不明显,不同运营商之间无法形成明显的差异化。几个实力差不多的运营商你死我活拼下来,最终达到的平衡市场状态便是寡头竞争。

易信的第一个模式,就是运营商认识到,要整合自己的传统资源(通信网络),仅仅依靠标准的终端(手机/固定电话等),已经无能为力了。必须有与自己网络紧密结合的特定终端。这里的终端,既可以是物理的终端,也可以是运行在用户手持终端上的软件,易信就属于后者。这种与自身网络强绑定的终端模式,必然是未来通信行业发展的主流模式。物联网操作系统与这一模式完全吻合。物联网操作系统的核心理念就是,通过操作系统和运营商网络的紧密耦合,为物联网服务供应商提供定制化的/个性化的服务。在物联网领域,终端类型各式各样,基本不存在像移动互联网领域这样标准的终端和软件平台,因此无法通过应用软件的方式控制终端。而操作系统却是任何物联网终端都无法或缺的最基本软件,因此推出与自身网络紧密结合的操作系统,是运营商唯一可选择的策略。本质上,这与易信模式是一模一样的,所不同在于,易信的终端软件是基于通用操作系统平台的。由于物联网领域很难有类似Android和IOS一样的通用操作系统平台,因此只能在进一步,直接推出操作系统。

易信的另一种模式,是通过终端软件,对运营商网络做进一步整合。传统的通信服务都是泾渭分明的,比如短信服务,与电话通信服务的表现形式和使用方法完全不一样。同样地,在通话服务内,固定电话服务与移动通话服务也不一样,一个显而易见的例子就是,人们很容易通过电话号码,区分被呼叫的一方是固定电话还是移动手机。要使用这些不同的服务,需要人们具备不同的终端,使用不同的操作方式。在最开始的时候,这种方式是很酷的,对运营商来说,不同的服务也可收取不同的费用。但随着通信市场的饱和,人们已不再喜欢这种为满足同一目的(通信)而使用不同手段的模式。通过一个工具搞定的事,干嘛通过这么多工具和方式来完成呢?不就是通信嘛。这正是微信得以大行其道的原因,通过一个微信软件,人们可以实现文本信息/留言/多媒体图片/文件等的统一传送,而且界面很人性化,操作很简便。显然,运营商终于认识到了这一点,希望通过易信把各种通信资源整合到一起。人们只需要拥有一个易信软件,即可实现短信发送/电话呼叫等通信服务。即通过终端软件,对网络资源做进一步的整合,使网络资源对用户来说更加透明。

物联网操作系统的理念与此一脉相承。物联网终端只要使用了运营商提供的物联网操作系统,就无需关注底层的通信方式。比如,物联网终端希望给物联网后台发送一条消息,只需要调用消息发送函数即可,根本不用关注这条消息是如何发送到后台的。物联网操作系统屏蔽了底层操作。实际上,这条由物联网终端发给后台的消息,可能通过短信形式传递,也可能通过基于GPRS的IP网络传递,甚至可能基于语音通道来传递。具体采用哪种传递方式,由物联网操作系统与运营商网络协同决定。这样的后果就是,终端软件不用关注底层通信操作,只需要关注应用层的通信需求即可。物联网操作系统会选择最高效最可靠的方式,把消息通过运营商网络,传递到物联网后台。