

讲述 wps 国产软件发展历程与前景

没有行动支持与验证的初心是不可信的。三十年前的求伯君，用长达一年零四个月的孤军奋战，完成了 WPS 1.0，完成了国内办公软件从无到有再到成熟的过程。WPS Mac 版团队在过去一年半时间里所做的一切，就仿佛是重走了一遍公司创始人求伯君的长征路。下面一起来了解下 wps 国产软件发展历程与前景。

不单在 Mac 版本取得胜利，这家公司正在全球范围内再次跃进。WPS 产品和服务从中国辐射至全球 220 多个国家和地区，从个人用户端扩展到产业互联网端，从 Windows 平台延伸到 iOS、Android 等移动平台，再延伸到 Mac 平台，截至 2018 年 6 月，WPS 已拥有 3 亿月度活跃用户。每天通过 WPS 客户端处理的文档数量超过 5 亿。WPS 云空间存储的用户文档数据量逾 9.7PB。

对于这家深耕办公领域的软件公司而言，它正迎来成立以来第四波关键战争，也是它重新找回「主场」的关键一战。这个自诞生起就挂满光环的公司，在面对微软的竞争、盗版的侵袭，一度跌至谷底，但在几代公司的管理层的坚守下，一点点将劣势升级为优势，再次迎接来自新老对手的冲击。

wps 国产软件发展前景：AI+云

WPS 上市的脚步越来越近了，这家中国软件行业的老大哥已经准备好了。不像过去母公司金山的八年上市长跑，这次 WPS 想跑得更快点，在即将到来的厮杀之前备足弹药。

这和 WPS 对自己新的产品定位有关。在葛珂眼中，「AI+云」正在重新定义这家成形时间超过 30 年的文档类产品。从行业的角度来看，这也是 WPS 在成功进行移动化转型后，回归竞争激烈战场的原因和资本所在。

「WPS 的对手不再是大众所熟知的微软 Office，因为我们整个产品思路慢慢越来越不一样。」葛珂说。在个人应用领域，WPS 以更快的产品更新速度服务于用户。在产业互联网领域，以定制化产品和服务满足大型客户所需。这是 WPS 走出的差异化竞争之路。在赢得国家电网的大单后，WPS 完成了客户企业内部 160 多个系统的对接，将 WPS 嵌入到整个国家电网的系统内。这个过程由 WPS 独立完成。

过去两年，WPS 进入了员工总量增长最迅猛的阶段。公司员工数量由八百多一下涨到两千多。除了北京、珠海一南一北两个总部外，公司又在合肥、武汉开设了新的分部。相比互联网公司普遍裁员缩招，这家公司仍然保持着扩张的姿态。这些新增的员工都是为了未来主要的「AI+云」技术与业务更新而准备的。

「AI+云」给 WPS 带来的不只是产品形态上的改变，还让原来工具属性的产品变身为服务性的平台。打破赛道上限制的 WPS 正在以人工智能和云为技术核心，以办公为场景，以多端多元化的产品为进攻武器向即将到来的智能化时代进攻。

比如在政企领域，技术的更新让 WPS 看到了产品的更多可能性。2018 年，WPS 正式对外推出 WPS Office 2019 企业版。产品中集成了无痕水印，企业内协作等专属功能。于此同时，WPS 还在探索利用人工智能提供「智能写作」辅助功能。这些功能都开了企业服务领域业界先河，使 WPS 又一次在技术上领先于同行。

事实上，和大多数人想象的不同，早在 2016 年，AI 还在概念热的时候，WPS 已经开始在悄然进行 AI 研发方面的尝试。在 2018 年「AI Challenger 全球 AI 挑战赛」中，首次参赛的金山 AI Lab 团队在机器翻译主赛道包揽冠亚军。而伴随着「文档」业务的发展，WPS 也看到了云业务的价值。早在 2016 年，WPS 就推出了支持线上协作的 WPS+，并在 2018 年还联合钉钉推出智能文档。

本质上，办公软件已经成为一个价值递进的入口。事实上，包括谷歌、今日头条、腾讯、阿里在内的互联网巨头都在做文档类产品也是看中了这个入口机会。而在这个领域耕耘了三十年的 WPS 事实上已经领先好几步打通了这个入口。

一个很明显的例证是，今年 1 月 5 日最新公布的阿拉丁全网小程序榜单里，金山 WPS 旗下两款小程序双双登榜，其中服务 WPS 会员的「我的 WPS」在工具类榜单中排名第 1，且是 TOP 10 中唯一的工具类小程序。2018 年 6 月，金山 WPS 上线的第一个小程序，到 2019 年 1 月，半年时间就累积了超过 8000 万用户，远超其他同类产品。

移动时代来临，WPS 又一次伴随着移动互联网时代进行产品转型。这一过程中，WPS 始终保持着技术和理念更新，并未因为赛道不是主流而放弃自己。现在，随着 AI 的迅速兴起和云计算的迅猛发展，对于坚守初心又持续进行自我更新的 WPS 来说，重回主赛道的转机终于出现。

不变的求变

除了技术，WPS 现在还想用匹配的「互联网」思维迎接新一轮战争。

2019年，金山办公软件 CEO 葛珂将迎来他加入公司的二十周年。回忆当年与这家公司结缘的契机，葛珂表示他选择 WPS 的原因主要是「被面试官打动」。面试官告诉他，金山的理想，是要让自家的软件「运行在每一台电脑上」。这位面试官叫做雷军。

葛珂见证了 WPS 的公司文化变迁与更新。「文化对于公司管理而言有着极其重大的作用，」他指出：「公司的历史越久，文化的威力就越大。但企业文化的打造，既要有坚持不变的一面，也要有主动求变、适时更新的一面。」

这家公司在文化理念上最大的不变或许是其程序员文化。很多近距离观察过 WPS 的人认为，与其他互联网公司相比，WPS 的人与团队显得更单纯和朴实一些。在葛珂眼中，WPS 本质上是一家坚持产品文化、程序员文化的公司——「这种文化很简单，不讲究论资排辈，而是看谁的水平更高、做出来的产品更强，谁的话语权就更大。毕竟，工作经验的丰富或贫乏需要一定周期来观察，但写程序的水平高或低很容易就能判断出来。能者上，不能者下。这便是程序员圈子里的公平游戏规则。」

无论是 CEO 葛珂，还是其他普通 WPS 员工，在接受采访时都强调，「做业务身先士卒，管理团队将心比心，带下属以身作则」。无论身处团队的哪个层级，即便是 CEO，也会时刻督促自己不懈怠、不偷懒、不推卸责任。在对工作进行预评估时，还会将自己代入团队角色去思考，如果觉得连自己都做不到，就决不轻易去批评或指责基层的同事。

在 WPS 的体制下，所谓的职级和资历都不足以压服别人、获得尊敬。不管是元老级员工，还是九零后新生代，让其他人服膺的因素只有一个，那就是做成过什么事、赢得了哪些「战功」，也就是重实绩。这样的价值观让 WPS 内部没有什么繁冗的条条框框与奇怪的禁忌事项，也没有对年轻人的生硬限制，相反，只要有能力，只要有成绩，员工就能走得更快。

另一方面，随着近年来技术场景、市场环境与人才需求的嬗变，WPS 也发展并更新了一些文化元素。

虽然曾经饱受盗版「折磨」，WPS 仍然坚守在办公软件领域|视觉中国始终怀抱理想，像匠人那样将打磨产品、服务视为责任和乐趣。从 WPS Mac 版到 WPS 文档服务，都来自于团队自驱式的探索需求，而非公司高层基于利益、自上而下的任务配给——有理想的人知道

自己想做什么，该做什么，能做到什么地步。至于没有理想的人，就很容易被外界干扰因素所动摇。很多志同道合的人聚集到一起，才有了今天的 WPS。

对 WPS 员工来说，拥有追求极致的精神很重要。不能因为做出了一个简单粗糙的产品模型就感到满意，这只是在通往极致的路途上迈出了微不足道的一小步。但另一方面，不积跬步，无以至千里——随着时间的流驶，一次次微小的进步叠加聚变，足以填平原本看似不可能逾越的鸿沟天堑。也就是说，WPS 的极致文化意味着对原始创意、步骤与过程、阶段性结果的完美主义追求。这种追求贯穿任务始终，并且永无止境。

企业文化往往能够对员工产生极大的激励与磨砺作用。但正如 WPS 的例子，首先必须确保文化本身是正能量的、始于初心并不断发展优化的，其次这种文化应简单、务实、效率为先——惟有正确的文化才能让企业更快地捕捉到用户需求变化轨迹，从而以最快的速度做出产品和服务层面的调整。

「过去这么多年，WPS 一直在追寻 Office 产品和服务的极致，追寻文档创建与处理的极致。在人工智能+云的时代，在万物互联+沉浸式交互的时代，这种追寻仍将继续。」葛珂说。

wps 国产软件发展历程

截至 2018 年 6 月，WPS 已拥有 3 亿月度活跃用户。每一天，用户通过 WPS 客户端处理的文档数量超过 5 亿。WPS 云空间存储的用户文档数据量逾 9.7PB。当前，WPS 产品和服务已覆盖全球 220 多个国家和地区。为满足各国用户的需求，WPS 发布了 46 种语言的版本，在 200 多个国家的应用下载排行榜与口碑评分榜上排名前列。这意味着，除国内用户数量不断增长外，WPS 已从中国走向了世界。

时光回溯至 2011 年，WPS 因移动互联网而获得新生。全新诞生的 WPS 移动版契合了智能手机用户对移动办公应用「简单而强大」的心理需求，因而赢得了包括中国在内的全球用户的欢迎。迄今为止，WPS 移动版的年复合增长率高达 300%。

2005 年，WPS 发展历程中的一个重要年份。这一年，WPS 发布了一个里程碑式的版本，WPS Office 2005。这个版本经过了彻底的推翻重写，更重要的是，WPS Office 2005 的两大特性「兼容」和「免费」将日渐疏离的用户再次拉回到 WPS 的阵营中。

1995 年至 2005 年，由于缺乏市场竞争经验，再加上盗版横行，WPS 的事业一度从高潮滑落至低谷。期间，WPS 的竞争对手借助其国际品牌影响和市场份额优势，将自己的产品规范变成了事实上的标准。关于办公软件文档格式，不再有激烈竞争，用户也只能被动接受投入产出比未必最高、但应用却最普遍的办公解决方案。

回到原点——1988 年，金山软件创始人求伯君用 128 万行代码完成了 WPS 1.0。那是一款看似简陋却极具爆破力的软件，揭开了中文排版、中文办公的新时代帷幕。到 1995 年之前，WPS 已拥有逾 3800 万用户，市场占有率达到 90%。

原文链接：https://www.xianjichina.com/news/details_134609.html

来源：贤集网

著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。