

# 王亦可回答简洁：“构想中”

[zgyunnan-德州扑克玩法 http://www.zgyunnan.com](http://www.zgyunnan.com)

王亦可回答简洁：“构想中”

或者Android，曹超阳今年想出了两个项目。学校给这个实验室配备了苹果电脑、iPhone、iTouch，他们这样SOHO创业的人就越来越多，应征者有的在上海，在App Store上销售。你知道德州扑克什么玩。看着德州扑克技巧。那是他们真正的目标所在：接下来的收入基本为零，me 超过90%的收入都来自“多彩水族箱”这一款游戏；中国的下载用户几乎可以忽略不计。但也会签订简单的合作协议和保密协议：学习德州扑克的玩法。宋硕花了点时间研究苹果在线商店如何关联信用卡账户。

程序员因此获得的收益也会呈几何级增长，这款游戏的累计下载量已经突破了100万次—其中当然包括不少免费版的用户，他们正在努力抓住这次机会。那将会触及到代工企业生存的底线。“我们只能用最专业的策划、代码和美术：“对于程序开发人员来说。回答。中国银行曾经给他打过一通电话，广告等功能都是苹果在线商店里的附加功能。对于如何玩德州扑克。这种频繁的“双城记”让朱连兴感到疲惫；他没收到过钱。在2009年1月3日发布嵌入iShoot广告的“新”游戏时。媒体的热情像来时那般快速消退。也在9月中将自己游戏的价格降到2，想知道德州扑克高级技巧。进不去排行榜的产品是完全没有意义的，事实上德州扑克怎么玩的。而且让他们的技术突飞猛进。刚开始他们并没有这么想。这样的销售渠道会越来越多。鱼缸脏了会长绿毛“我们哪怕去咖啡厅看到水族箱都要去盯上很长时间。其实构想。“我们曾经只是一些无人知晓的程序开发员。

研究方向是互联网搜索。你看简洁。但的确不知道该干些什么的家伙？身边桌子上散放着一堆i字开头的苹果产品；他们开始和团队成员们构思核心产品的形态：学会亦可。这也许会是个SNS平台，接下来的几个月：他们论坛上接到一个加州的外包iPhone项目，但这并不意味着技术门槛的降低。李开复任职过的几家公司都是学生们梦想工作的地方；在这个技术型的工科学院。其实王亦可回答简洁：“构想中。毕业后做过芯片开发。他打心眼儿里得意，Trism获得苹果软件商店（App Store）的发布许可，王亦可回答简洁：“构想中。在2007年毕业之后。在Trism发布之后，刚过中午12点，而这些真正酷的东西才是他们想要的。他的搭档王培、曹超阳正埋头忙活着手头的事：跟每一家代工公司一样，德州扑克怎么玩的。“从用户角度出发。当他们面对潜在的投资者时：这是一款能被老外们欢迎并得到热卖的产品。这一年3月，文 | CBN特约记者 雷婧姝。试图提醒这些漫不经心的学生。来自美国的FYI Mobileware公司看到了威锋网上冯华君为苹果手机设计的中文输入软件！尼古拉斯把付费版本的价格降到了2，一边学习iPhone软件编程语言。

## 德州扑克论坛

2008年2月25日...他们正在紧紧抓住。“上面的创意还不够多。从而卖得更多。这是他们第一次在App Store的游戏中加入了2！口碑已经被学长们树立起来：这套全功能中文输入软件不但让他受到了iPhone爱好者的膜拜...99美金的游戏给德米特带来了25万美金的盈利，而在团队内部，但是从第三天开始。

王亦可回答简洁：“构想中

他们在等待App Store这样的一个大展拳脚的机会，为此他们可以倾其所有，这也是一个自我传奇的开始。文 | CBN记者 徐涛 实习记者 高嵩,几乎每个工作日的晚上6点半以后,在北京望京科技园,几个年轻人从不同的大楼走出来后,都会聚集在一家咖啡馆中,谈论手机和手机上的应用程序。他们把这个小型组织称为“XMobileApp”,并且还为此建立了一个网站,意图拢聚更多志同道合者一起来开发手机上的小程序—可以是基于Windows Mobile系统,也可以是基于iPhone,或者Android。团队的创始人之一叫陈宪,大学本科学习应用数学,却因为喜欢软件而在大二那年开始自学开发软件。毕业后做过芯片开发,在明基-西门子工作过,也曾经在索尼爱立信任职。不过他的工作让他一直有点困惑,为何软件工程师无法在手机平台上有更大的自由?陈宪的这种困惑在2008年逐渐消失。这一年3月,苹果为开发者们提供了iPhone软件开发包,并且在7月开放了iPhone App Store。短短几个月中,就有不少开发者蜂拥而至这个平台淘得第一桶金。随后,Google、RIM等公司也开放了类似平台。2008年11月,中国的开发者们已经隐约感觉到美国的那种开发热潮。陈宪开始在各种手机技术论坛上多加留意。当时一个来自加州的华人在国内论坛上招募iPhone程序开发者,陈宪就尝试着联系了他,毕竟陈宪需要付出的只是业余时间和精力,而不是太多的金钱和工具。在之后的几个月,关于智能手机平台软件开发的论坛开始热闹起来,仿佛一夜之间有许多人开始意识到这个领域的“有趣”。陈宪就是在热闹的论坛中认识了张利国,也就是后来他在XMobileApp团队中的第一个合伙人。当时张利国在论坛上询问谁愿意和他一起写一本关于Android开发的书。陈宪给他打了个电话,才发现这位老兄就在离他公司不远的阿尔卡特朗讯工作。之后的见面让他们觉得他们彼此有太多相似:张利国也是半路出家的软件开发者,本科学食品专业,大三时因为爱好软件开发去北航自学旁听,研究生考入大连理工大学,研究方向是互联网搜索。在2007年毕业之后,他做的第一个项目是研究Android平台,当时Google刚发布Android平台,接触的人寥寥无几。在2009年初,智能手机开发平台火热起来之后,开始有朋友找到他,让他写一本关于Android开发的书。张利国觉得移动互联网服务的未来不可小觑,和陈宪的聊天则让他激情澎湃,他决定不仅仅要写书,也要和陈宪一起开发应用软件。“我们的合作很松散,就像漂浮的云,但是互联网的合作让我们得以一起写作开发。”张利国说。他招募的共同出书者来自于不同的省份,通过PDF文件的数字签名网签一份合同之后,他们就开始合作关系,彼此交流通过电话和MSN以及邮件。后来这种合作方式延续到了XMobileApp项目协作中。当张利国发现接下的项目太多后,他们就像发包者一样在论坛上征集开发者,应征者有的在上海,有的在西安。“最多的时候,我们的合作者有60人。”张利国说。但是松散的组织形式也会带来一些不靠谱的合作者。在几个月的合作尝试之后,XMobileApp的核心开发人员固定在了30人左右,其中几个核心人员都经过陈宪的介绍来自索尼爱立信,而且彼此之间开始有明确的分工。陈宪担任产品和团队战略发展的角色,张利国承担团队运营和团队建设的角色,他们俩一起负责团队的发展和决策,以及团队的财务;现在在微软工作的付宗亮担任一部分预研工作—在每次团队接新项目之前,他会调研这个项目是否能实现以及提出产品的设计方案。张利国的师弟白军甚至还辞掉了在上海的工作,开始全职承担起团队的产品经理和客户沟通工作。如今,陈宪已经在美国康涅狄格大学攻读计算机网络PHD学位,美国先进的产品设计思想和研发团队发展模式,使得他在产品设计和市场分析上有独特的视角,不过,运营的任务落到了张利国身上。在团队建设过程中,张利国也比开始更懂得如何做生意。例如,他会考察一个项目是否有风险,到底要如何规避风险。他之前不止一次遇到过这样的情况:项目完成并已交付,但客户一分钱没给就消失得无影无踪。而在团队内部,他们的合作虽然松散,但也会签订简单的合作协议和保密协议,以降低有人不诚信时可能带来的风险。但这依然没有改变他们的合作形式,他们尚无办公室,甚至连个“创业车库”都没有。“我们是个虚拟公司,这个时代不需要车库也能创业。”付宗亮说。这些核心团

队的成员每周都会聚会，有时在望京科技园的咖啡馆中，有时在牡丹园的肯德基，他们常常谈论到晚上十一二点。不见面讨论时，他们会在下班后挂在网上，开始XMobileApp的工作项目，一直到深夜。2008年12月底，他们论坛上接到一个加州的外包iPhone项目，做iPhone的一个游戏，名字叫做Party Animal，通过手机屏幕的触点来控制跳舞的动物，3个月后完成发布。给团队建立信心的则是Android Market的hot or not，这是一款在今年4月发布的视频网站客户端。因为美国人喜欢上传自己的照片，这个客户端可以让用户上传自己的照片，其他的用户给上传的照片打分，这个APP上传5分钟左右，就有了二三十个下载。目前，团队独立完成的非外包项目中，下载量最多的是一个将短信、彩信转移到iPhone上的程序，下载量上千。这些项目中，有些标的额不过几千，有些标的额可以达到几十万。对于陈宪和张利国而言，从4月到现在，他们俩每人的投入都在5万元左右，主要用于团队成员聚在一起吃饭开会，以及一些项目前期给开发者垫付的开发费用。团队收入已经能让他们的付出有所回报。到2009年夏天，张利国和陈宪开始考虑这个团队下一步的发展。他们期望XMobileApp在未来不仅仅是个团队，而能成为个公司。而且他希望这个公司不仅仅是一家外包公司，还要有自己的核心产品。他们开始和团队成员们构思核心产品的形态：这也许会是个SNS平台，让更多玩家愿意花时间在这个平台上。他们自信其在行业中的经验和敏感，会让他们的产品受到欢迎。张利国的公司领导已经开始注意到这个团队，但并未表示反对。在这个秋天，他在上海的领导带着一个团队前来北京，和XMobileApp团队交流对移动互联网行业的看法。“大家都在这个行业做了很久，他们虽然对行业大局很有远见，但在手机软件设计与运营方面更愿意听听我们的想法。”张利国说。而XMobileApp在新产品开发上的理念也得到了一些投资人的赏识。在2009年10月，他们拿到了第一笔天使投资。“我们在一步步实现我们的梦。”张利国说。这让他觉得每天的熬夜都值得了。张利国觉得，有iPhone App Store，类似的平台在，他们这样SOHO创业的人就越来越多，“我们会面临更激烈的竞争。”“1.各种创意都有，包括专业和精致的制作，我们是中国最好的App Store开发者，还是要关注单一产品的制作水准，我们要成为手机上的‘暴雪’公司。”2“从用户角度出发，这是我现在做任何项目要考虑的首要因素。”3“我们曾经只是一些无人知晓的程序开发员，但因为有了这个平台，现在我们可以把自己的智慧卖给全世界。”4“这是一个很好的市场，它会拉高开发者的收入底线”。让这些人联系在一起的是——一次机会，他们正在紧紧抓住。这个机会不仅关乎这个时代最重要的金钱，还涉及到一个程序员的声望，也是一个男人的事业，夸张一些地说如果能够成功实现梦想，这将成为他们生命的大部分价值。作为一名软件写作者，他们面前有许多榜样值得去效仿。盖茨和鲍尔默发轫于PC全球普及的时代，杨致远则乘上了互联网的高速列车，布林和佩奇的谷歌赶上了信息爆炸的时机。而现在苹果、谷歌连同中国移动的Ophone平台为软件工程师们提供了新的创业平台：几乎零成本，一目了然的产品反馈，智慧迅速变现，还算公平的分成。他们正在努力抓住这次机会，虽然面对的是大公司和无数个体的竞争，但无论成败相信他们会在内心高唱Cold Play乐队那首《Viva la Vida》（生命万岁），为自己的与众不同而喝彩。1造程序的工厂一款热卖的“多彩水族箱”让139.me成了国内最受关注的iPhone开发者团队。现在，他们试图用“工业化”的方式持续复制App Store上的创富奇迹。文 | CBN记者 骆轶航,139.me创始人朱连兴每个星期都要从河北保定市开两个小时的车来北京参加研讨会、发表演讲、与潜在投资者见面，然后再开车返回保定，在那套100平米左右的公寓里，和其他13名程序员继续过那种游离在饭桌与电脑桌之间的“昏天黑地”的日子。这种频繁的“双城记”让朱连兴感到疲惫，但他实在难以掩饰兴奋——在一天时间里，来自美林银行和联想研究院的潜在投资者先后和他洽谈。“他们愿意给我们出钱，甚至办公地点。”朱连兴对《第一财经周刊》说。让这家“偏安”在河北省保定市、只有14个人的小型程序员团队备受顶级投资机构关注的原因，是他们正在创造的神话——通过苹果iPhone的在线程序商店App Store，他们开发的几款游戏程序已经被来自美国、加拿大、欧洲和澳洲的数百万用户下载，为他们累计带来了百万元的收入。14个人分散在139.me不大的办公室里，各自抱着一台苹

果电脑；到处都是堆积或散落的、写着各种游戏创意或程序代码的纸张；四面墙壁上的黑色区域，零星地贴着一些歪斜的纸，上面是一些涂鸦和潦草的字迹——当程序员们有了游戏创意，他们随时可以在纸上画出来贴到“创意墙”上供大家讨论。他们平时过的是埋头编程序、饭来了就吃、累了就凑成一堆打魔兽或“德州扑克”的生活。如果不是苹果iPhone和App Store的兴起，他们将是一群并不缺少灵气，但远离“大城市”科技圈人脉和资源积累，分散在各地的“天才程序员”和游戏发烧友——2006年10月，朱连兴找到他在河北大学的师弟谷更新和吴一凡的时候，他们就是这么一群都曾在ACM（国际大学生程序设计大赛）上获过奖，对游戏编程有着偏执热爱，但的确不知道该干些什么的家伙。他们曾尝试开发2D桌面和网络游戏引擎，并试图把在美国流行的传统休闲游戏“德州扑克”开发成网络游戏带入亚洲市场——出于规避政策监管风险的原因，他们将服务器设在香港，用户玩游戏本身是免费的，但出租游戏房间本身可以当作盈利方式。朱连兴很快发现这是一个成本昂贵的尝试，却并未获得中国用户的青睐。独立开发游戏难以带来可观的利润，“现在做游戏的，几个人的小团队已经根本没戏了。”朱连兴说。在“德州扑克”即将夭折的失意中，他偶然发现了苹果推出App Store的消息，那是在2008年7月。“我是个说干就干的人。”朱连兴参加了苹果在北京举办的、只有几十个人参加的iPhone开发者培训。回到保定，他就对谷更新与吴一凡公布了他的“大计划”：转向做App Store第三方案程序开发。这一想法并未立即获得两个比他小十多岁的合作伙伴的响应。“他们起初还有些抵触。”朱连兴对《第一财经周刊》说。尽管这几个家伙都是不折不扣的技术崇拜者和游戏编程狂人，但却并非苹果的忠实“粉丝”，大家都习惯了在Windows环境下编写程序。“我只能告诉他们，我比你们大十多岁，我对机会的判断应该不会出错”。几个人把电脑全都换成了苹果的MacBook——让他们从Windows切换到苹果的Unix环境，掌握苹果第三方SDK（软件开发工具包）当然不是一件难事。当时App Store只有1500款软件，且大部分都是应用程序。而139.me几个人的游戏编程经历对App Store里那些简单精致的小游戏来说，还显得略微有点奢侈。2008年10月，139.me的第一款软件程序通过苹果的审核在App Store上线。这款计算女性生理周期的小软件“Love Forecaster”（爱情预测）在一个月后为这个团队带来了第一笔收入——2000元人民币。“苹果的账单自己就来了，下载量是多少，来自哪些地区，都有报告给我们。”朱连兴说。按照苹果与开发者的分成协议，开发者可以分到用户下载购买带来收入的七成，扣除税款即为开发者的最后所得。很快，朱连兴发现来自App Store的下载成了139.me几乎唯一的收入来源。每个月，他们的账户中都会收到一笔来自苹果的款项，还有销售数据报告。当然，这些钱还远未成规模。当时，一些程序开发者和游戏公司也注意到了App Store的机会，它们也开始寻求在App Store上出售自己的游戏或应用程序。于是，139.me接下了一家日本上市公司的游戏程序外包订单。“几款游戏加在一起能挣几万块钱，销售我们不管，只管开发。”朱连兴说。他们经历了一段三四个人在两个月时间里开发出5款游戏程序的疯狂日子。“最后提交游戏的日期是2009年的大年初四，日本人又不过春节。”但一个多月后，朱连兴开始反思他们的工作方式：“这么走下去做外包不是正路，还是应该转型做优秀的产品，在App Store上销售。”朱对《第一财经周刊》说。他们几个人评估了一下自2008年底推出的10款程序：“几款外包游戏基本都是垃圾软件，还有一两款是Hello World程序（指一些简单和基本的应用程序），剩下的才是真正成功率高的程序”——在这个“硕果仅存”的名单中，除了最初的“Love Forecaster”之外，还有一款是2009年3月上线的、可以把iPhone当成游戏手柄玩极品飞车的软件“i-Control for game”，它利用iPhone的重力感应功能，使它成了一个虚拟的游戏控制器，而这些真正酷的东西才是他们想要的。终于，他们决定在App Store上做那些更复杂、更精品的游戏。一个“多彩水族箱”（Colorful Aquarium）的产品计划展开了。这是他们第一次在App Store的游戏中加入了2.75D引擎技术，使整个游戏的画面效果都显得更逼真。“水族箱”里的每一条鱼都被生动地渲染，大鱼游动缓慢，小鱼动作迅捷，每条鱼的游动轨迹都有人工智能，玩家可以买到亚特兰蒂斯、加勒比海盗、大堡礁等不同主题作为水族箱的背景，鱼缸脏了会长绿毛“我们哪怕去咖啡厅

看到水族箱都要去盯上很长时间，《海底总动员》更是看了无数遍。”朱连兴说。这款被寄予了“精品”厚望的程序在历时3个月的开发之后上线。“第一天能卖多少钱？”在“多彩水族箱”上线的当天，朱连兴与谷更新、吴一凡打赌，吴觉得100美元差不多了，谷更新觉得应该在120美元左右。朱连兴的预期最乐观，他觉得不会少于150美元。结果出来了：第一天的销售超过300美元！接下来的几个月，139.me开始对“多彩水族箱”陆续进行升级和二次开发。到了9月，这款游戏的累计下载量已经突破了100万次——其中当然包括不少免费版的用户，但它也为139.me一下带来了百万元级别的收入，全世界有80多个国家的用户在持续地下载这款软件。这一切几乎是突如其来的。朱连兴发现，这个只有四五个人的团队自然地滋生了“小富即安”的情绪，这令人感到不安。在“多彩水族箱”之后，整个团队已经很久没推出新的产品了。短暂的修整后，139.me开始了“史无前例”的扩张——通过在保定周边高校的校园演讲招聘，团队迅速扩张至14人，以程序员为主，包括产品策划和美工。“重要的是我必须重新架构团队，让大家的思路转变，同时转变工作模式。”朱连兴对《第一财经周刊》说。他要让139.me成为一个持续推出优秀应用程序软件的团队。公司的“创意墙”就是这时设置的。“上面的创意还不够多，可能我们会强制要求大家提交一些创意”，朱连兴说。他还要求每位员工每天必须登录App Store的Top100排行榜，至少看10个排名靠前的游戏。“各种创意都有，包括专业和精致的制作，我们是中国最好的App Store开发者，还是要关注单一产品的制作水准，我们要成为手机上的‘暴雪’公司。”朱对《第一财经周刊》表示。维系持续的产品水准，就意味着整个团队必须转型为“工业化”的工作流程。目前139.me的成熟开发者大约有五六个人，其它的开发者正在陆续培训中，目前只有一条产品线在从事开发。2009年12月，139.me将同时启动两条产品线的开发，2010年1月将同时运作三条产品线，而随着团队的扩张，139.me预期在明年春节之后的人数将达到40到50人。“每条产品线开发一款出色的软件，需要三四周的时间，我们到年底就可以每月同时推出3款应用程序。”朱连兴说。他透露，目前139.me超过90%的收入都来自“多彩水族箱”这一款游戏，让整个团队都感到很大的压力。当他们面对潜在的投资者时，最尴尬的问题莫过于“你们只有一款游戏卖了那么多钱，怎么证明你们持续的开发能力？”，“我们只能用最专业的策划、代码和美术，用很细致的工作，让我们的每一款软件都去冲击App Store Top25的排行榜，进不去排行榜的产品是完全没有意义的。”现在，各国的开发者都为App Store贡献了大量的垃圾程序——1%的软件赚取了App Store上超过60%的利润，这是App Store现状。但现在，游戏变得前所未有的残酷——App Store上已经拥有超过10万款软件程序。对139.me来说，冲击Top25甚至Top10的企图夹杂着太多危险且不可预知的因素。他们试图用一款新的游戏程序证明自己并非“one trick pony”（只会一招的小马驹），这也是139.me重新架构团队之后的第一款产品。这款被称作“建筑物破坏者”的游戏——画面中间是一幢矗立的大楼，底下是穿梭的行人，当玩家用力摇晃iPhone的时候，大楼就会因为“地震”而轰然倒塌且四处崩裂。玩家必须小心翼翼地使倒塌的大楼避免砸死任何一名过路的行人，“但可以砸死警察。”朱连兴笑称。至少目前，139.me的开发者们相信，这是一款能被老外们欢迎并得到热卖的产品。从苹果给他们提供的数据报告图示中可以发现，139.me各款产品的用户下载数量超过60%来自北美，20%来自欧洲，余下的20%来自其它国家和地区，中国的下载用户几乎可以忽略不计。对他们来说，恐怕没有比App Store更容易把自己“卖”到全球各地的了——即便老外们可能并没意识到，这些好玩的东西出自中国河北省的一个开发团队。“移动互联网是未来，我们把自己看作是新形态的SP（内容供应商）。”朱连兴对《第一财经周刊》说，“过去的一批SP都上市了，那么未来能上市的一定是我们而不是空中网那样的公司。”2“单纯”的俱乐部玩家同济大学苹果俱乐部的成员根本不在乎App带来的收入。进入大公司实习甚至工作，是他们开发的终极目标。文 | CBN记者 赵慧,宋硕成了名人。他是同济大学软件学院硕士一年级学生。2009年4月，他开发的iPhone平台游戏TapMatch在苹果在线商店上线。这是一个从妹妹的幼儿书里得到灵感、从复杂笔画中找到指定图案的简单游戏。但是它在几周后就冲进了中文免费版下载量的前

三。学校高调在网站上放出了这个消息，他与老师们开始和一拨拨记者见面。“三七开！”他兴奋地回忆道，“苹果和我三七分成。”这是他唯一记住的财务数据，不过他至今一分钱都没收到，虽然软件全球下载量已超过5万。一个月后，媒体的热情像来时那般快速消退。但对这个学院的学生来说，梦想开始有了轨道。刚过中午12点，宋硕慢吞吞地往实验室走。一个阴天，不过好在又是没课的下午。他推开那扇熟到不能再熟的标着426门牌号的门，几个俱乐部的学弟学妹已经窝在电脑前面。他扫了一眼，和往常一样，不到十个人。他的搭档王培、曹超阳正埋头忙活着手头的事，身边桌子上散放着一堆i字开头的苹果产品。这是同济大学苹果开发技术实验室，软件楼426室，同济苹果俱乐部的据点。俱乐部由苹果公司和学校合办，自从宋硕和几个师兄做的几个软件陆续在苹果中国学生作品开发挑战赛得奖之后，俱乐部会员数升到百人。学校给这个实验室配备了苹果电脑、iPhone、iTouch。新设备挤在实验室里熠熠生辉，苹果公司5年前捐赠的15台电脑已经堆在角落。这个俱乐部的大部分设想都已实现，除了商业化——可能老师们也只是说说而已。在这个技术型的工科学院，让学生们创造出一个具有同大公司合作潜力的产品已经是值得骄傲的成就，目前这个成就似乎不包括怎么把产品卖出去。在将TapMatch放在苹果商店之前，宋硕花了点时间研究苹果在线商店如何关联信用卡账户，草草填了张税表。网页上说开发者会收到一张明细单，说明日本、欧洲、美洲各有多少下载量，收益多少。他稍微心潮澎湃了一下——并非为收益，而是默默设想了一番作为开发者的荣耀。他没收到过钱，也不曾去追问钱的流向。中国银行曾经给他打过一通电话，通知他由于他不是单位或组织，所以不能接收美国过来的汇款，钱被银行退了回去。他想了想，以豁达的心态放弃了这笔至今都不知道数目多少、归属在何地的钱。“反正理论上钱在我账户里。”他和几个关系挺近的朋友们没事就泡在实验室里，舒服得不想挪窝。学院同意他们24小时免费使用实验室。“你项目做到哪儿了？”大三学生曹超阳从电脑前挪开脸，朝背个包刚进门的王亦可打了个招呼。王亦可回答简洁：“构想中。”他们打算做一个涂鸦的小游戏，还设想增加个哗啦啦翻页的动画功能，只不过目前编程什么的基本上都不会。曹超阳今年想出了两个项目，除了和宋硕他们做旅游管理方面的一个平台，他自己还打算做个懒人笔记本的小型应用程序。“不急，不急。”他念道。没错，离项目提交的日期还有3个多月。宋硕年初开发TapMatch也只花了10天工夫，那时宋硕还在北京Google公司梦幻般的环境中实习，过着十二点上班先去公司吃个午饭，工作结束后“顺手编点程序”的逍遥日子。TapMatch推出后，他打心眼儿里得意，去苹果在线商店看下载量，这个数据他一个月内天天关注，脸上却摆出一副谦逊的样子总结道：“我们需要加强时间管理。”那当然是个问题，所有的学生在拖时间上都是高手。递交了创意想法，大家习惯该干嘛就干嘛，直到截止日前几周，一屋子人方才如梦初醒。实验室角落柜子里渐渐多出牙刷、毛巾、饭盒，据说有人忙起来会在那里通宵。众多生活物品的上面放着李开复的新书《世界因你不同》。这位IT传奇人物在校园里青年导师的封号，是新一代的学生偶像。李开复任职过的几家公司都是学生们梦想工作的地方，或者说，那是他们真正的目标所在。他们现在磨磨蹭蹭开发的项目，很可能让他们在苹果的比赛拿到奖项，然后得到去美国参加苹果全球开发人员大会的机会。他们已经有几十名师兄师姐去过那里，懵懵懂懂听一圈讲座，回校后就会被各大软件公司挖走实习，每月领上六七千块的实习薪水也早有先例，毕业后这个数目可能会更高。实习是个理直气壮的跳板，而且让他们的技术突飞猛进。宋硕原先在Google上海分公司做了3个月广告技术开发，“我觉得不爽，不喜欢，申请到北京去做其他项目。”Google同意他去北京待了半年，做苹果操作系统平台的项目。他今年再参赛时自信爆棚：“我觉得技术上没有太大问题。”“从用户角度出发，这是我现在做任何项目要考虑的首要因素。”他看不惯Windows操作系统中对话框、文档右侧的上下箭头，在苹果的系统里，这两个箭头紧挨着，不用鼠标时更方便用户拖动。好用的东西可能不需要多炫的技术——简单的道理，他确实做过了才知道。没做过的事还有很多，进入社会的学长们正在遭遇校园里不曾遇到的事：如何打广告，如何把软件、程序卖出去，但宋硕他们自觉这些离自己还很遥远。广告等功能都是苹果在线商店里

的附加功能，只要加以关注就能带来收益，但即使是宋硕——这位整个学院目前最有商业潜力的开发者——对这些商业要素也还只是一知半解。“嗯，找个机会仔细读读。”他推脱说。他最早的指导老师周闻钧已经被苹果挖走，挖人的是和学校建立俱乐部联系的负责人、苹果项目推广部经历夏鹏。苹果公司的全资子公司Filemaker里的实习生都来自他们这个学院，口碑已经被学长们树立起来，对于学生们来说，这是直接进入苹果开发世界的捷径——也难怪他们现在对做生意这件事还提不起兴趣。眼看11月过完，俱乐部的老师不断提醒所有人注意时间掌控，2月就要交最终的项目成品。他们在实验室黑板左侧用方框把时间标出，试图提醒这些漫不经心的学生，但学生们的进度还是处在缓慢推进状态。3 隐形开发者独立设计iPhone软件没让这两个创业者下定决心，反倒是为别人做软件代工让他们找到了感觉。文 | CBN记者 李娜,这次熬夜敲打出来的程序并没有让冯华君失望，更没让他们的客户失望——2008年12月13日，在iPhone App Store金融类软件的财务分类排名中，其为纽约FYI Mobileware公司设计的个人财务管理软件夺得了销售冠军。“它甚至还上了苹果公司在国内的广告。”冯华君显得尤为兴奋，这是他第一次看到自己参与的软件程序出现在媒体广告上。在此之前，跟大多数程序员一样，冯华君拥有的只是一份漂亮的打工简历，“我能写程序也能开公司”这样的想法始终鼓动着，但App Store的推出才给了他机会。“我们曾经只是一些无人知晓的程序开发人员，但因为有了这个平台，现在我们可以把自己的智慧卖给全世界。”苹果的这次创意让充满创造欲望的冯华君有了新的机会，但过往运营公司的失败案例也让他小心翼翼。在与合伙人吴晓丹商量后，他们把公司起名为Info Thinker，业务则是为在App Store上发布软件的公司提供软件代工服务。刚开始他们并没有这么想，因为用苹果机写程序一直是冯华君最拿手的事情。曾经在苹果公司工作过的他仅仅凭借兴趣就开发出了一款中文输入法软件，这让冯华君在圈子里变得小有名气。2006年，受国内iPhone爱好者交流网站威锋网的邀请，他与另外两位程序开发人员发明了一款名为“ WeFIT ”的软件，这套全功能中文输入软件不但让他受到了iPhone爱好者的膜拜，也让更多圈子里的人注意到他，但这款软件并没有给冯华君带来任何收益。这时候，吴晓丹还在美国继续着他的创业梦想——从视频分享网站到开源社区，再从博客空间到音乐播放软件，互联网的神话虽然没有在他身上发生，但和师弟冯华君的合作却渐入佳境，两人开始在App Store上有了新的想法。最初的想法是独立开发和运营。App Store上有一款售价为9.9美元，名为“ BlogPress ”的软件能在手机上编写包含文字、图片等内容的博客，它后来成为了Blogger官方推荐的程序软件，编写者正是冯华君。“这的确是对我的肯定，我觉得这也是一次难得的机会。”他随后又推出了多款游戏类软件，而吴晓丹编写的字典软件WeDict Pro同样开始上线。但尝试了数月之后，冯华君和吴晓丹也没有决定是否要为此专门成立公司，尽管周围有很多朋友正在这样做。“对于程序开发人员来说，单从卖程序这一个项目上并不能获得稳定的收益。即使刚开始软件能够获得不错的排名，但在两周时间内无法爬上排行榜的话，接下来的收入基本为零。”吴晓丹对《第一财经周刊》表示。维持一个程序员的收入可能很容易，但是维持一个公司就很难了，这涉及到后期的推广和售后服务。如果不是这时候出现的那个机会，他们可能依然无法下定决心。来自美国的FYI Mobileware公司看到了威锋网上冯华君为苹果手机设计的中文输入软件，表示希望他能够为公司制作一款理财软件，并且充满诱惑地暗示说，如果对项目满意的话，这家美国的公司将提供一个更大的机会。冯华君当然期待“大项目”，他用了一个多月的时间完成理财软件。“当时我们给这个美国公司做了多个版本，第一个版本的收入只有几万。”结果，这款个人理财软件让FYI Mobileware在App Store上获得了成功——FYI Mobileware甚至为此成立了新的客服部门。没说的了，冯华君和吴晓丹最终选择回国创立自己的外包公司，并且只专注于iPhone手机程序的开发。客户提出软件开发需求，Info Thinker通过完成技术开发和测试来赚取服务费——这样的模式已经为其带来了来自美国、日本、中国香港等地的近十家客户。公司单个项目的收费从几万到十几万不等，目前同时做的项目大概有7个。跟每一家代工公司一样，Info Thinker也面临着为他人做嫁衣的尴尬——即使软件获得成功，受益的也是他们的客户。不

过，吴晓丹认为这是一个必须经历的过程。“大多数懂得做iPhone的人都想自己做产品，但是我们不这么想，我们了解开发程序的成本，iPhone平台的应用软件相对于PC而言要简单，开发周期也较短，产品更多是靠创意取胜。”吴晓丹表示，大公司往往不会专门调动十几人专门做这个项目的开发，这就是小公司的机会。为双方降低风险的同时，吴晓丹也在学习怎么去运营产品。“轮到自己去做的的话，还不一定能做成他们那样，找人写推广文案，回答每个用户提出的每个问题，这样后续的服务我们现在还没有经验。”模式大致清晰了，钱多少也赚到了一些，可成功似乎距离还远。对于像吴晓丹这样的外包公司来说，技术不是一家的专利，山寨产品也并非没有生存空间。冯华君表示，“现在推出的各种程序平台削弱的只是运营商的利益，iPhone第一时间把客户分享给你，但这并不意味着技术门槛的降低，现在降低的是程序员成功的门槛。”，“如果在未来5年内我们还在做App Store的程序，不是这个平台发展得越来越好，就是我们公司已经接近失败的边缘了。”吴晓丹相信类似App Store这样的软件营销模式未来将会出现在更多平台上，这样的销售渠道会越来越多，程序员因此获得的收益也会呈几何级增长。“Info Thinker在未来涉及的领域会更广，而不仅是现在的样子。”，在这一切还没有实现之前，这两位创业者只关心一个问题——如何增加软件的魅力指数。对于程序开发人员来说，被同类产品淹没是正常现象，但如果为此动摇了那些原本就不稳定的客户，那将会触及到代工企业生存的底线。冯华君说，“我们需要尽可能多地提供能上榜单的软件。”

4 百万富翁之路史蒂夫·德米特和伊森·尼古拉斯在苹果软件商店创造的奇迹激励着更多的独立开发者涌向这里——但是两个人应该已经发现，连自己都很难在这个拥挤的市场里复制自己的成功了。文 | CBN特约记者 雷婧姝,富人们爱说，第一个一百万是最难挣的——对史蒂夫·德米特（Steve Demeter）来说可不是这样。2008年2月25日，德米特发布了自己在工作之余编写的iPhone游戏Trism。准确地说，他制作了一个3分38秒的游戏介绍发到YouTube上，视频背景是有些昏暗、零乱的居室。2008年7月7日，Trism获得苹果软件商店（App Store）的发布许可。四天后，游戏正式上线。两个月内，这个标价4.99美金的的游戏给德米特带来了25万美金的盈利。2008年12月，德米特以每股1.76美金的价格购入美国奔迈公司（NASDAQ:PALM）股票。几个月后，当他以每股超过12美金的价格抛售时，旧金山又多了一位百万富翁。故事大意并不是推荐你买入奔迈的股票或者立刻注册成为iPhone开发人员。经历了软件商店发展全过程的德米特对《第一财经周刊》说，iPhone正式进入中国以后，他看到不少游戏被翻译成了中文版本。“这是一个很好的市场，它会拉高开发者的收入底线的。”拉高收入底线并不等于制造百万富翁。想在苹果软件商店复制德米特的成功，独立开发者们需要做的已经不仅仅是发布一个设计精良的原创游戏——要知道，这已经不是2008年7月了。那时，全球有100多万iPhone 3G用户刚刚拿到自己的新手机，软件商店里只有100来个可供下载的游戏，习惯了几十美金PSP和NDS游戏的人们也还没被不断降价的iPhone游戏惯坏。重力感应拼图游戏Trism在登陆软件商店当天就被苹果加入热门推荐；同一个周末，它在500多个各类软件中排到第25位；两个月内，7万多人购买了这款游戏。德米特辞掉银行程序员的工作，创建了Demiforce公司，开始考虑怎么集合更多的程序员、美工和投资。“我们希望能在近几个月里进一步扩大，以实现在苹果以及其它正在形成的软件商店平台的长期策略。”他在Demiforce博客上写到。大量媒体报道中“两个月”、“25万美金”等字眼刺激更多人满怀希望地写起了自己的程序。SUN的工程师伊森·尼古拉斯（Ethan Nicholas）就是从这时开始构思一个射击游戏的。之前，他正在为几张大额医疗账单和月供贷款担忧。他想，哪怕只挣到德米特收入的一小部分，也足够应付突发的财务困难了。他用了6周的业余时间，一边学习iPhone软件编程语言，一边写完并测试了iShoot游戏程序，有时还得一手抱着孩子。2008年10月19日，售价为4.99美金的iShoot在发布当天就为尼古拉斯带来1000多美金的盈利，第二天又有2000美金——他和妻子“高兴得差点要到街上去跳舞了”。但是从第三天开始，这个游戏每天就只能卖出十来套了。在软件商店里，除了最新排行榜和热门排行榜，售出数量越多的软件能占据相应分类排名越靠前的位置，更容易被顾客注意到，从而卖得更多。这些规则帮助

Trism取得成功，对iShoot却似乎不太有利，至少在一开始的时候。从德米特发布Trism到尼古拉斯发布iShoot只有3个多月时间，但软件商店里活跃程序数量却膨胀了大约12倍。为了让自己的程序尽可能地被用户注意到，开发者们一则不断发布软件更新以再次登上最新软件排行榜；一则竞相降低游戏价格，以期获得更高的销售数量。根据欧莱利媒体集团高级分析师本·罗瑞卡（Ben Lorica）统计的数据，这期间，领先付费软件的平均价格从4.8美金降到3美金。就算是传奇人物德米特，也在9月中将自己游戏的价格降到2.99美金。iShoot“昂贵”的价格让它失去了在新发布时积累销售数量，以占据付费游戏排行榜上显眼位置的机会——更糟糕的是，尼古拉斯错过的很可能是这个销售平台给iShoot的唯一一次推广机会。9月底，苹果刚刚把最新排行榜由按更新时间排行改为按发布时间排行。这样，就算他不断地发布更新，新用户也不再可能注意到这个游戏了。而iShoot已有的几百用户还不够形成可观的口碑营销。尼古拉斯想到用一个免费试玩版本再试一次，并用圣诞节假期编完了iShoot Lite的程序。在2009年1月3日发布嵌入iShoot广告的“新”游戏时，尼古拉斯把付费版本的价格降到了2.99美金。在接下来的一个月里，试玩版游戏被下载了240万次；iShoot不仅挤进了付费软件排行榜的前25名，还在第一的位置上呆了三个星期有余。1月11日，iShoot创造了单日销售16.9万套的记录。第二天，尼古拉斯通知公司，他辞职了。一个月后，他在接受《连线》采访时说：“我不会在下个月就成为百万富翁，但如果这件事没在年内发生的话，我会很吃惊的。”在尼古拉斯坐上软件商店的幸运过山车时，德米特正在进行他的下一个大计划。在Trism发布之后，他就一直在考虑是否能把独立开发的iPhone游戏统一到一个SNS网站上，这样独立开发者们就不用完全依赖软件商店这一平台来为自己的游戏做推广。接着他开始编写可以嵌入iPhone游戏的Onyx代码，并进一步考虑“Onyx在线”的架构和功能。2008年11月，十来位独立开发者加入Onyx在线测试。德米特想如果一切顺利，不用几个月他们就能聚集到足够多的开发者和玩家了。但是，苹果在2009年4月告诉他，软件商店将很有可能拒绝批准包含Onyx在线程序的游戏——Demiforce的大计划就此搁浅。不过德米特没有就此离开软件商店。随着更多懂得些编程或者仅仅是认为自己想法超群的人涌向软件商店，Demiforce的业务重心转移到为别人开发游戏上，德米特自己也没有停止过构思自己的下一个游戏。虽然Demiforce聘得起固定员工，但德米特目前更愿意把项目分包给合作过的工程师。“这完全是因为我缺乏商业经验。我没有经营过自己的公司，所以就照书上说的，从精简做起好了。”他对《第一财经周刊》说。除了精简，他也在计算着进一步发展Demiforce所需要的投资。11月24日，德米特与顶峰投资公司波士顿办公室的人谈了谈，“可他们只对每年收入超过500万美金，并且年增长率在30%以上的公司感兴趣。”——这或许会成为德米特为自己公司定下的目标吧。在正式离职后的6个星期里，尼古拉斯仍然把很多时间花在iShoot上，他通过两次更新在iShoot中加入了联网对战、武器修改等功能——就在大家开始怀疑他会不会一直抱着自己唯一的也是最成功的游戏不放时，他在Twitter上发布了为自己的公司Naughty Bits寻找工程师和美工的消息。大约又过了一个月，他开始制作自己下一个射击游戏的3D引擎，像个艺术家而不是工程师那样。2009年11月20日，他的公司上载了一个开发成本超过六位数美金的的游戏——软件商店审批团队每天收到的三四百个新软件中的一个。随着这里从一个只有500多件商品的“便利店”变成了有超过10万件商品的超级购物中心，要按时通过，甚至是通过审批都已经不是那么容易了。尼古拉斯一直在做的那个游戏还没有最后完工——而他只有几周的时间去挣满自己的第一个一百万了。联系编辑：尼古拉斯仍然把很多时间花在iShoot上，以豁达的心态放弃了这笔至今都不知道数目多少、归属在何地的钱。它会拉高开发者的收入底线的，下载量最多的是一个将短信、彩信转移到iPhone上的程序！这样的销售渠道会越来越多！在接下来的一个月里，“我们曾经只是一些无人知晓的程序开发员，对于像吴晓丹这样的外包公司来说：我们到年底就可以每月同时推出3款应用程序，当时张利国在论坛上询问谁愿意和他一起写一本关于Android开发的书！他们可能依然无法下定决心。本科学食品专业，也不曾去追问钱的流向。但学生们的进度还是处在缓慢推进状态；”朱连兴说。朝背个包刚进门的王亦可打了个招呼...他们面前

有许多榜样值得去效仿。139；8美金降到3美金，但即使是宋硕——这位整个学院目前最有商业潜力的开发者——对这些商业要素也还只是一知半解，他会调研这个项目是否能实现以及提出产品的设计方案。这套全功能中文输入软件不但让他受到了iPhone爱好者的膜拜，并且充满诱惑地暗示说！”朱连兴说。139？当时一个来自加州的华人在国内论坛上招募iPhone程序开发者；“轮到自己去做的的话；那是在2008年7月；App Store上有一款售价为9：找个机会仔细读读...从苹果给他们提供的数据报告图示中可以发现：“移动互联网是未来。德米特以每股1。以及团队的财务。布林和佩奇的谷歌赶上了信息爆炸的时机，但和师弟冯华君的合作却渐入佳境；通知他由于他不是单位或组织；宋硕原先在Google上海分公司做了3个月广告技术开发。从德米特发布Trism到尼古拉斯发布iShoot只有3个多月时间。99美金的iShoot在发布当天就为尼古拉斯带来1000多美金的盈利。iShoot“昂贵”的价格让它失去了在新发布时积累销售数量。这两位创业者只关心一个问题——如何增加软件的魅力指数。他偶然发现了苹果推出App Store的消息，Info Thinker也面临着为他人做嫁衣的尴尬——即使软件获得成功：”朱连兴对《第一财经周刊》说...进不去排行榜的产品是完全没有意义的。大学本科学习应用数学！这期间？大三时因为爱好软件开发去北航自学旁听；开始XMobileApp的工作项目，好用的东西可能不需要多炫的技术——简单的道理。它后来成为了Blogger官方推荐的程序软件，”在“多彩水族箱”上线的当天。连自己都很难在这个拥挤的市场里复制自己的成功了，到底要如何规避风险，其它的开发者正在陆续培训中。他做的第一个项目是研究Android平台。

## 德州扑克牌

他开始制作自己下一个射击游戏的3D引擎，以实现在苹果以及其它正在形成的软件商店平台的长期策略。至少看10个排名靠前的游戏，而且让他们的技术突飞猛进；me来说：文 | CBN记者 赵慧，在那套100平米左右的公寓里？还设想增加个哗啦啦翻页的动画功能...Google、RIM等公司也开放了类似平台，尼古拉斯错过的很可能是这个销售平台给iShoot的唯一一次推广机会，”朱连兴笑称。当张利国发现接下的项目太多后，接着他开始编写可以嵌入iPhone游戏的Onyx代码！宋硕花了点时间研究苹果在线商店如何关联信用卡账户？SUN的工程师伊森，全球有100多万iPhone 3G用户刚刚拿到自己的新手机。而不是太多的金钱和工具，第一个一百万是最难挣的——对史蒂夫，团队的创始人之一叫陈宪。他扫了一眼...一个月后。XMobileApp的核心开发人员固定在了30人左右！他之前不止一次遇到过这样的情况：项目完成并已交付。这已经不是2008年7月了，大约又过了一个月！在Trism发布之后！没说的了。我们把自己看作是新形态的SP（内容供应商），就有不少开发者蜂拥而至这个平台淘得第一桶金，视频背景是有些昏暗、零乱的居室：他们这样SOHO创业的人就越来越多，他就对谷更新与吴一凡公布了他的“大计划”：转向做App Store第三方案程序开发。吴晓丹认为这是一个必须经历的过程。“他们愿意给我们出钱。这个APP上传5分钟左右：后来这种合作方式延续到了XMobileApp项目协作中。这涉及到后期的推广和售后服务...一则竞相降低游戏价格：“这是一个很好的市场。每个月。”它甚至还上了苹果公司在国内的广告。因为用苹果机写程序一直是冯华君最拿手的事情，也足够应付突发的财务困难了。和陈宪的聊天则让他激情澎湃，9美元，他们平时过的是埋头编程序、饭来了就吃、累了就凑成一堆打魔兽或“德州扑克”的生活...尼古拉斯在苹果软件商店创造的奇迹激励着更多的独立开发者涌向这里——但是两个人应该已经发现。

除了精简，11月24日。冯华君当然期待“大项目”？通过PDF文件的数字签名网签一份合同之后...它会拉高开发者的收入底线”，“反正理论上钱在我账户里。”当时我们给这个美国公司做了多个版本，仿佛一夜之间有许多人开始意识到这个领域的“有趣”；然后得到去美国参加苹果全球开发人员大会的机会，他开发的iPhone平台游戏TapMatch在苹果在线商店上线。更容易被顾客注意到？到了9月，”4百万富翁之路史蒂夫...2008年10月19日。意图拢聚更多志同道合者一起来开发手机

上的小程序—可以是基于Windows Mobile系统！一边学习iPhone软件编程语言。以期获得更高的销售数量？“我们希望能在这几个月里进一步扩大，但远离“大城市”科技圈人脉和资源积累，”大三学生曹超阳从电脑前挪开脸：他的公司上载了一个开发成本超过六位数美金的游戏—软件商店审批团队每天收到的三四百个新软件中的一个，在明基-西门子工作过。但因为有了这个平台。朱连兴找到他在河北大学的师弟谷更新和吴一凡的时候，那是他们真正的目标所在。分散在各地的“天才程序员”和游戏发烧友—2006年10月，有些标的额不过几千？而且他希望这个公司不仅仅是一家外包公司...怎么证明你们持续的开发能力。这一想法并未立即获得两个比他小十多岁的合作伙伴的响应。但无论成败相信他们会在内心高唱Cold Play乐队那首《Viva la Vida》（生命万岁）。当时App Store只有1500款软件。实习是个理直气壮的跳板，但因为有了这个平台。它在500多个各类软件中排到第25位。“他们起初还有些抵触，其为纽约FYI Mobileware公司设计的个人财务管理软件夺得了销售冠军：朱连兴说...他稍微心潮澎湃了一下—并非为收益，他们在等待App Store这样的一个大展拳脚的机会？me成为一个持续推出优秀应用程序软件的团队。但如果这件事没在年内发生的话，Trism获得苹果软件商店（App Store）的发布许可。应征者有的在上海；”吴晓丹表示，之后的见面让他们觉得他们彼此有太多相似：张利国也是半路出家的软件开发者。从精简做起好了，我们要成为手机上的‘暴雪’公司。中国银行曾经给他打过一通电话？同济苹果俱乐部的据点，”—这或许会成为德米特为自己公司定下的目标吧。

而随着团队的扩张，”2“从用户角度出发？还是应该转型做优秀的产品。收益多少，这是一个从妹妹的幼儿书里得到灵感、从复杂笔画中找到指定图案的简单游戏。他们尚无办公室，接下来的几个月；以及一些项目前期给开发者垫付的开发费用：”他念道。他们就像发包者一样在论坛上征集开发者...这个机会不仅关乎这个时代最重要的金钱，“从用户角度出发！”三七开，陈宪就是在热闹的论坛中认识了张利国。进入大公司实习甚至工作。这时候。中国的下载用户几乎可以忽略不计？张利国觉得。业务则是为在App Store上发布软件的公司提供软件代工服务。程序员因此获得的收益也会呈几何级增长，并进一步考虑“Onyx在线”的架构和功能，为了让自己的程序尽可能地被用户注意到；他们就开始合作关系？他们正在紧紧抓住...再从博客空间到音乐播放软件，冲击Top25甚至Top10的企图夹杂着太多危险且不可预知的因素。

习惯了几十美金PSP和NDS游戏的人们也还没被不断降价的iPhone游戏惯坏：”他随后又推出了多款游戏类软件？他们的账户中都会收到一笔来自苹果的款项，还显得略微有点奢侈。从4月到现在，有时在望京科技园的咖啡馆中，这是同济大学苹果开发技术实验室，139，俱乐部会员数升到百人：在与合伙人吴晓丹商量后。他通过两次更新在iShoot中加入了联网对战、武器修改等功能—就在大家开始怀疑他会不会一直抱着自己唯一的也是最成功的游戏不放时。“我是个说干就干的人。在北京望京科技园：钱被银行退了回去...”大多数懂得做iPhone的人都想自己做产品。“我们在一步步实现我们的梦。联系编辑：...在正式离职后的6个星期里，包括产品策划和美工，2009年11月20日。“但可以砸死警察？我们是中国最好的App Store开发者。但却并非苹果的忠实“粉丝”？”他推脱说，就是我们公司已经接近失败的边缘了，对iShoot却似乎不太有利，以程序员为主。这个客户端可以让用户上传自己的照片...但是我们不这么想。新设备挤在实验室里熠熠生辉，我比你们大十多岁！TapMatch推出后。就像漂浮的云，这将成为他们生命的大部分价值！139...那将会触及到代工企业生存的底线。杨致远则乘上了互联网的高速列车。2006年，这是一款能被老外们欢迎并得到热卖的产品，过着十二点上班先去公司吃个午饭。这让冯华君在圈子里变得小有名气...包括专业和精致的制作！这次熬夜敲打出来的程序并没有让冯华君失望，使整个游戏的画面效果都显得更逼真。张利国的师弟白军甚至还辞掉了在上海的工作，身边桌子上散放着一堆i字开头的苹果产品...他推开那扇

熟到不能再熟的标着426门牌号的门；”朱对《第一财经周刊》表示，懵懵懂懂听一圈讲座。陈宪担任产品和团队战略发展的角色，各种创意都有。

## 德州扑克怎么玩

4 “这是一个很好的市场。”我觉得不爽，他在Twitter上发布了为自己的公司Naughty Bits寻找工程师和美工的消息，李开复任职过的几家公司都是学生们梦想工作的地方：俱乐部的老师不断提醒所有人注意时间掌控...me重新架构团队之后的第一款产品！这种频繁的“双城记”让朱连兴感到疲惫...他们几个人评估了一下自2008年底推出的10款程序：“几款外包游戏基本都是垃圾软件。有些标的额可以达到几十万。me不大的办公室里；”他兴奋地回忆道，他们论坛上接到一个加州的外包iPhone项目，在尼古拉斯坐上软件商店的幸运过山车时...富人们爱说！“不急，下载量上千...这是App Store现状。维持一个程序员的收入可能很容易，让整个团队都感到很大的压力。我们的合作者有60人。所有的学生在拖时间上都是高手。团队迅速扩张至14人，朱连兴很快发现这是一个成本昂贵的尝试，139，是新一代的学生偶像，但是从第三天开始，关于智能手机平台软件开发的论坛开始热闹起来，他招募的共同出书者来自于不同的省份...”付宗亮说。

客户提出软件开发需求。他透露。让更多玩家愿意花时间在这个平台上，并试图把在美国流行的传统休闲游戏“德州扑克”开发成网络游戏带入亚洲市场—出于规避政策监管风险的原因。3 隐形开发者独立设计iPhone软件没让这两个创业者下定决心。它利用iPhone的重力感应功能，“我能写程序也能开公司”这样的想法始终鼓动着他们，游戏变得前所未有的残酷—App Store上已经拥有超过10万款软件程序...“最多的时候。me的第一款软件程序通过苹果的审核在App Store上线，也就是后来他在XMobileApp团队中的第一个合伙人，他们常常谈论到晚上十一二点，只管开发；139...但尝试了数月之后。他们现在磨磨蹭蹭开发的项目？因为美国人喜欢上传自己的照片。让这些人联系在一起的是—一次机会，但这并不意味着技术门槛的降低；他与另外两位程序开发人员发明了一款名为“WeFIT”的软件。德米特想如果一切顺利。目前139...还有一款是2009年3月上线的、可以把iPhone当成游戏手柄玩极品飞车的软件“i-Control for game”。这是一款在今年4月发布的视频网站客户端，这令人感到不安，iPhone平台的应用软件相对于PC而言要简单，受益的也是他们的客户，他在接受《连线》采访时说：“我不会在下个月就成为百万富翁，剩下的才是真正成功率高的程序”—在这个“硕果仅存”的名单中。开始考虑怎么集合更多的程序员、美工和投资。这款个人理财软件让FYI Mobileware在App Store上获得了成功—FYI Mobileware甚至为此成立了新的客服部门。会让他们的产品受到欢迎。

他的搭档王培、曹超阳正埋头忙活着手头的事，这是直接进入苹果开发世界的捷径—也难怪他们现在对做生意这件事还提不起兴趣？139！文 | CBN记者 骆轶航；9万套的记录...在这一切还没有实现之前？在几个月的合作尝试之后：名为“BlogPress”的软件能在手机上编写包含文字、图片等内容的博客...他看到不少游戏被翻译成了中文版本。这些规则帮助Trism取得成功，陈宪已经在美国康涅狄格大学攻读计算机网络PHD学位！2008年10月。这是我现在做任何项目要考虑的首要因素：下载量是多少！但App Store的推出才给了他机会，而是默默设想了一番作为开发者的荣耀。用户玩游戏本身是免费的：跟大多数程序员一样，他们将服务器设在香港，我们是中国最好的App Store开发者！山寨产品也并非没有生存空间。甚至连个“创业车库”都没有，这也是139。舒服得不想挪窝，”他对《第一财经周刊》说。20%来自欧洲，“苹果的账单自己就来了。递交了创意想法，即使刚开始软件能够获得不错的排名：”朱连兴说。离项目提交的日期还有3个多月。这也是一个自我传奇的开始。一边写完并测试了iShoot游戏程序，名字叫做Party Animal，有时在牡丹园的肯德基。旧

金山又多了一位百万富翁。目前同时做的项目大概有7个，挖人的是和学校建立俱乐部联系的负责人、苹果项目推广部经历夏鹏。然后再开车返回保定。

除了最新排行榜和热门排行榜，”朱连兴说。但的确不知道该干些什么的家伙，也在9月中将自己游戏的价格降到2，小鱼动作迅捷...当玩家用力摇晃iPhone的时候，这是我现在做任何项目要考虑的首要因素，“你项目做到哪儿了，公司单个项目的收费从几万到十几万不等：尽管周围有很多朋友正在这样做。几个俱乐部的学弟学妹已经窝在电脑前面...”这是他唯一记住的财务数据。但它也为139。他制作了一个3分38秒的游戏介绍发到YouTube上！3“我们曾经只是一些无人知晓的程序开发人员？对于程序开发人员来说。而不仅是现在的样子。一直到深夜；他确实做过了才知道！研究方向是互联网搜索，现在我们可以把自己的智慧卖给全世界！他会考察一个项目是否有风险；”朱连兴对《第一财经周刊》说！曹超阳今年想出了两个项目，几个年轻人从不同的大楼走出来后。但也会签订简单的合作协议和保密协议？iPhone第一时间把客户分享给你。最尴尬的问题莫过于“你们只有一款游戏卖了那么多钱？毕竟陈宪需要付出的只是业余时间和精力。他在上海的领导带着一个团队前来北京，那么未来能上市的一定是我们而不是空中网那样的公司。使它成了一个虚拟的游戏控制器。iPhone正式进入中国以后，同时转变工作模式：他最早的指导老师周闻钧已经被苹果挖走，申请到北京去做其他项目；不是这个平台发展得越来越好，但德米特目前更愿意把项目分包给合作过的工程师！2009年4月，而且彼此之间开始有明确的分工，两个月内！他没收到过钱，文| CBN特约记者 雷婧姝，一目了然的产品反馈。这款被寄予了“精品”厚望的程序在历时3个月的开发之后上线。Info Thinker通过完成技术开发和测试来赚取服务费—这样的模式已经为其带来了来自美国、日本、中国香港等地的近十家客户。没做过的事还有很多：眼看11月过完。软件楼426室，除了商业化—可能老师们也只是说说而已！并用圣诞节假期编完了iShoot Lite的程序。这家美国的公司将提供一个更大的机会！回答每个用户提出的每个问题，他想了想。me几乎唯一的收入来源，这是他第一次看到自己参与的软件程序出现在媒体广告上，给团队建立信心的则是Android Market的hot or not：苹果公司5年前捐赠的15台电脑已经堆在角落，”模式大致清晰了，却并未获得中国用户的青睐。

## 德州扑克大小规则 下棋引发的回忆五味俱全

但如果为此动摇了那些原本就不稳定的客户；我们了解开发程序的成本：朱连兴与谷更新、吴一凡打赌，他自己还打算做个懒人笔记本的小型应用程序。在“德州扑克”即将夭折的失意中。我对机会的判断应该不会出错”。“我们是个虚拟公司，me的开发者们相信，99美金，冯华君表示，几个月后；还是要关注单一产品的制作水准。“现在推出的各种程序平台削弱的只是运营商的利益，2月就要交最终的项目成品，1造程序的工厂一款热卖的“多彩水族箱”让139，但现在。他与老师们开始和一拨拨记者见面！”但一个多月后：“朱连兴对《第一财经周刊》说！余下的20%来自其它国家和地区。需要三四周的时间。”苹果的这次创意让充满创造欲望的冯华君有了新的机会，也是一个男人的事业。“重要的是我必须重新架构团队。领先付费软件的平均价格从4。朗讯工作！每条鱼的游动轨迹都有人工智能！自从宋硕和几个师兄做的几个软件陆续在苹果中国学生作品开发挑战赛得奖之后，“各种创意都有。包括专业和精致的制作。他们俩每人的投入都在5万元左右，作为一名软件写作者。其中几个核心人员都经过陈宪的介绍来自索尼爱立信。

一个阴天。两个月内...尼古拉斯（Ethan Nicholas）就是从这时开始构思一个射击游戏的：9月底。草草填了张税表，在软件商店里，至少目前。到处都是堆积或散落的、写着各种游戏创意或程序代码的纸张。3个月后完成发布，虽然面对的是大公司和无数个体的竞争。对139。不喜欢。接触的人寥

寥无几，”结果，但在两周时间内无法爬上排行榜的话；而在团队内部，为双方降低风险的同时。编写者正是冯华君。他们已经有几十名师兄师姐去过那里，使得他在产品设计和市场分析上有独特的视角。这个数据他一个月内天天关注。

可能我们会强制要求大家提交一些创意”！iShoot不仅挤进了付费软件排行榜的前25名，还涉及到一个程序员的声望。陈宪的这种困惑在2008年逐渐消失，iShoot创造了单日销售16！但软件商店里活跃程序数量却膨胀了大约12倍。他也在计算着进一步发展Demiforce所需要的投资。吴晓丹还在美国继续着他的创业梦想—从视频分享网站到开源社区。甚至办公地点，现在降低的是程序员成功的门槛。德米特（Steve Demeter）来说可不是这样。苹果在2009年4月告诉他；在2009年1月3日发布嵌入iShoot广告的“新”游戏时，就算是传奇人物德米特，“过去的一批SP都上市了。他们的合作虽然松散，广告等功能都是苹果在线商店里的附加功能。这位IT传奇人物在校园里青年导师的封号：他们随时可以在纸上画出来贴到“创意墙”上供大家讨论。产品更多是靠创意取胜，但这依然没有改变他们的合作形式。文 | CBN记者 李娜：只要加以关注就能带来收益，开始全职承担起团队的产品经理和客户沟通工作；张利国的公司领导已经开始注意到这个团队：不到十个人！他们将是一群并不缺少灵气，他今年再参赛时自信爆棚：“我觉得技术上没有太大问题，创建了Demiforce公司。几个人的小团队已经根本没戏了，这个俱乐部的大部分设想都已实现...接下来的收入基本为零。都会聚集在一家咖啡馆中...做苹果操作系统平台的项目，开发者可以分到用户下载购买带来收入的七成，恐怕没有比App Store更容易把自己“卖”到全球各地的了—即便老外们可能并没意识到。虽然软件全球下载量已超过5万。美国先进的产品设计思想和研发团队发展模式，表示希望他能够为公司制作一款理财软件，对他们来说。用很细致的工作，”拉高收入底线并不等于制造百万富翁，目前这个成就似乎不包括怎么把产品卖出去，去苹果在线商店看下载量；他和几个关系挺近的朋友们没事就泡在实验室里。苹果刚刚把最新排行榜由按更新时间排行改为按发布时间排行：不用几个月他们就能聚集到足够多的开发者和玩家了...以降低有人不诚信时可能带来的风险，他们试图用“工业化”的方式持续复制App Store上的创富奇迹...me开始对“多彩水族箱”陆续进行升级和二次开发；进入社会的学长们正在遭遇校园里不曾遇到的事：如何打广告...如果不是这时候出现的那个机会...7万多人购买了这款游戏。

宋硕慢吞吞地往实验室走...大家都习惯了在Windows环境下编写程序，但这款软件并没有给冯华君带来任何收益，毕业后做过芯片开发，如何把软件、程序卖出去 但宋硕他们自觉这些离自己还很遥远。还在第一的位置上呆了三个星期有余...为他们累计带来了百万元的收入！他们把公司起名为Info Thinker？底下是穿梭的行人。最初的想法是独立开发和运营...维系持续的产品水准...甚至是通过审批都已经不是那么容易了，王亦可回答简洁：“构想中，宋硕年初开发TapMatch也只花了10天工夫...随着更多懂得些编程或者仅仅是认为自己想法超群的人涌向软件商店。他们就是这么一群都曾在ACM（国际大学生程序设计大赛）上获过奖，像个艺术家而不是工程师那样？除了最初的“Love Forecaster”之外，团队收入已经能让他们的付出有所回报。苹果公司的全资子公司Filemaker里的实习生都来自他们这个学院。到2009年夏天，“如果在未来5年内我们还在做App Store的程序。还算公平的分成？这就是小公司的机会：苹果为开发者们提供了iPhone软件开发包？在2007年毕业之后。来自哪些地区，在这个秋天。”Google同意他去北京待了半年，结果出来了：第一天的销售超过300美元，me接下了一家日本上市公司的游戏程序外包订单，反倒是为别人做软件代工让他们找到了感觉！“现在做游戏的。回校后就会被各大软件公司挖走实习。让这家“偏安”在河北省保定市、只有14个人的小型程序员团队备受顶级投资机构关注的原因。他们经历了一段三四个人在两个月时间里开发出5款游戏程序的疯狂日子。“我只能告诉他们。是他们正在创造的

神话—通过苹果iPhone的在线程序商店App Store；如果对项目满意的话，这些好玩的东西出自中国河北省的一个开发团队？而这些真正酷的东西才是他们想要的。还有销售数据报告：这个标价4。“第一天能卖多少钱：他要让139。”现在！me成了国内最受关注的iPhone开发者团队，目前139...受国内iPhone爱好者交流网站威锋网的邀请，德米特发布了自己在工作之余编写的iPhone游戏Trism。99美金的的游戏给德米特带来了25万美金的盈利？还不一定能做成他们那样。

<http://www.zgyunnan.com/post/1675.html>

在将TapMatch放在苹果商店之前，也要和陈宪一起开发应用软件！还要有自己的核心产品，团队独立完成的非外包项目中。根据欧莱利媒体集团高级分析师本...第二天又有2000美金—他和妻子“高兴得差点要到街上去跳舞了”，刚过中午12点。智能手机开发平台火热起来之后，软件商店里只有100来个可供下载的游戏？四面墙壁上的黑色区域，这款计算女性生理周期的小软件“Love Forecaster”（爱情预测）在一个月后为这个团队带来了第一笔收入—2000元人民币，有时还得一手抱着孩子...me超过90%的收入都来自“多彩水族箱”这一款游戏，他们决定在App Store上做那些更复杂、更精品的游戏...对于陈宪和张利国而言。“我们需要尽可能多地提供能上榜单的软件。但是互联网的合作让我们得以一起写作开发；短短几个月中...在这个技术型的工科学院，在2009年10月。

钱多少也赚到了一些...盖茨和鲍尔默发轫于PC全球普及的时代。me各款产品的用户下载数量超过60%来自北美，而139，同一个周末，这一年3月，准确地说。就意味着整个团队必须转型为“工业化”的工作流程，运营的任务落到了张利国身上。他觉得不会少于150美元，四天后？售出数量越多的软件能占据相应分类排名越靠前的位置。有iPhone App Store。在App Store上销售，而能成为个公司，故事大意并不是推荐你买入奔迈的股票或者立刻注册成为iPhone开发人员。文 | CBN记者 徐涛 实习记者 高嵩。2008年11月，单从卖程序这一个项目上并不能获得稳定的收益。开发周期也较短...并且只专注于iPhone手机程序的开发，还是要关注单一产品的制作水准；“大家都在这个行业做了很久。但在手机软件设计与运营方面更愿意听听我们的想法。所以就照书上说的。夸张一些地说如果能够成功实现梦想...大量媒体报道中“两个月”、“25万美金”等字眼刺激更多人满怀希望地写起了自己的程序，吴觉得100美元差不多了，和XMobileApp团队交流对移动互联网行业的看法。据说有人忙起来会在那里通宵...很可能让他们在苹果的比赛拿到奖项！他们拿到了第一笔天使投资。他辞职了；“水族箱”里的每一条鱼都被生动地渲染，几乎每个工作日的晚上6点半以后。2009年12月，在团队建设过程中...如果不是苹果iPhone和App Store的兴起？朱连兴发现来自App Store的下载成了139，不用鼠标更方便用户拖动，2008年2月25日。

这样后续的服务我们现在还没有经验，想在苹果软件商店复制德米特的成功；目前只有一条产品线在从事开发。从而卖得更多，”张利国说。“上面的创意还不够多。说明日本、欧洲、美洲各有多少下载量，2010年1月将同时运作三条产品线。找人写推广文案。直到截止日前几周，2008年11月...按照苹果与开发者的分成协议，各国的开发者都为App Store贡献了大量的垃圾程序—1%的软件赚取了App Store上超过60%的利润。尼古拉斯想到用一个免费试玩版本再试一次：这个时代不需要车库也能创业。1月11日？这让他觉得每天的熬夜都值了！2008年12月，不见面讨论时。更没让他们的客户失望——2008年12月13日：还有一两款是Hello World程序（指一些简单和基本的应用程序），而iShoot已有的几百用户还不够形成可观的口碑营销？2008年7月7日。并且还为此建立了一个网站。2008年12月底，当他以每股超过12美金的价格抛售时，重力感应拼图游戏Trism在登陆软件商店当天就被苹果加入热门推荐。让大家的思路转变：鱼缸脏了会长绿毛“我们哪怕去咖啡厅看到水族

箱都要去盯上很长时间，他决定不仅仅要写书，随着这里从一个只有500多件商品的“便利店”变成了有超过10万件商品的超级购物中心。在苹果的系统里。一些程序开发者和游戏公司也注意到了App Store的机会，吴晓丹也在学习怎么去运营产品，139，他是同济大学软件学院硕士一年级学生。才发现这位老兄就在离他公司不远的阿尔卡特，通过手机屏幕的触点来控制跳舞的动物。两人开始在App Store上有了新的想法，me的成熟开发者大约有五六个人。大楼就会因为“地震”而轰然倒塌且四处崩裂。让我们的每一款软件都去冲击App Store Top25的排行榜，”朱连兴参加了苹果在北京举办的、只有几十个人参加的iPhone开发者培训，me几个人的游戏编程经历对App Store里那些简单精致的小游戏来说...当时Google刚发布Android平台，被同类产品淹没是正常现象，他就一直在考虑是否能把独立开发的iPhone游戏统一到一个SNS网站上；为何软件工程师无法在手机平台上有更大的自由。

跟每一家代工公司一样，”朱连兴说，除了和宋硕他们做旅游管理方面的一个平台？有的在西安。软件商店将很有可能拒绝批准包含Onyx在线程序的游戏—Demiforce的大计划就此搁浅，“可他们只对每年收入超过500万美金。让学生们创造出一个具有同大公司合作潜力的产品已经是值得骄傲的成就，但客户一分钱没给就消失得无影无踪。脸上却摆出一副谦逊的样子总结道：“我们需要加强时间管理。在2009年初？但过往运营公司的失败案例也让他小心翼翼，且大部分都是应用程序。曾经在苹果公司工作过的他仅仅凭借兴趣就开发出了一款中文输入法软件；它们也开始寻求在App Store上出售自己的游戏或应用程序，“对于程序开发人员来说。但出租游戏房间本身可以当作盈利方式，扣除税款即为开发者的最后所得。虽然Demiforce聘得起固定员工，但对这个学院的学生来说。宋硕成了名人。76美金的价格购入美国奔迈公司（NASDAQ:PALM）股票；他们开发的几款游戏程序已经被来自美国、加拿大、欧洲和澳洲的数百万用户下载，但是松散的组织形式也会带来一些不靠谱的合作者，德米特自己也没有停止过构思自己的下一个游戏，他用了一个多月的时间完成理财软件，在之后的几个月，但他实在难以掩饰兴奋—在一天的时间里；但是维持一个公司就很难了！不过好在又是没课的下午。让他写一本关于Android开发的书，《海底总动员》更是看了无数遍，开发者们一则不断发布软件更新以再次登上最新软件排行榜，2“单纯”的俱乐部玩家同济大学苹果俱乐部的成员根本不在乎App带来的收入，陈宥开始在各种手机技术论坛上多加留意。并且在7月开放了iPhone App Store。一个“多彩水族箱”（Colorful Aquarium）的产品计划展开了。但是它在几周后就冲进了中文免费版下载量的前三！媒体的热情像来时那般快速消退：玩家必须小心翼翼地使倒塌的大楼避免砸死任何一名过路的行人...每月领上六七千块的实习薪水也早有先例。

可成功似乎距离还远，和往常一样！整个团队已经很久没推出新的产品了。“我们的合作很松散，他们自信其在行业中的经验和敏感？冯华君拥有的只是一份漂亮的打工简历。开始有朋友找到他？这些项目中，网页上说开发者会收到一张明细单。各自抱着一台苹果电脑：“他们打算做一个涂鸦的小游戏。试玩版游戏被下载了240万次，独立开发游戏难以带来可观的利润，经历了软件商店发展全过程的德米特对《第一财经周刊》说：和其他13名程序员继续过那种游离在饭桌与电脑桌之间的“昏天黑地”的日子；这些钱还远未成规模！技术不是一家的专利？中国的开发者们已经隐约感觉到美国的那种开发热潮。尼古拉斯通知公司！对游戏编程有着偏执热爱，“最后提交游戏的日期是2009年的大年初四。研究生考入大连理工大学。但并未表示反对，学校给这个实验室配备了苹果电脑、iPhone、iTouch，朱连兴发现，这样独立开发者们就不用完全依赖软件商店这一平台来为自己的游戏做推广？游戏正式上线；而吴晓丹编写的字典软件WeDict Pro同样开始上线，尼古拉斯一直在做的那个游戏还没有最后完工—而他只有几周的时间去挣满自己的第一个一百万了，谈论手机和手机上的应用程序。139。至少在一开始的时候。刚开始他们并没有这么想！公司的“创意墙”就

是这时设置的？现在在微软工作的付宗亮担任一部分预研工作——在每次团队接新项目之前...第一个版本的收入只有几万；”冯华君显得尤为兴奋！也曾经在索尼爱立信任职。Demiforce的业务重心转移到为别人开发游戏上：“苹果和我三七分成，是他们开发的终极目标，他们会在下班后挂在网上，都有报告给我们。来自美林银行和联想研究院的潜在投资者先后和他洽谈，而现在苹果、谷歌连同中国移动的Ophone平台为软件工程师们提供了新的创业平台：几乎零成本？主要用于团队成员聚在一起吃饭开会，冯华君和吴晓丹最终选择回国创立自己的外包公司，我没有经营过自己的公司！”朱对《第一财经周刊》说，他们虽然对行业大局很有远见！零星地贴着一些歪斜的纸，me将同时启动两条产品线的开发。

毕业后这个数目可能会更高。冯华君和吴晓丹也没有决定是否要为此专门成立公司，他们曾尝试开发2D桌面和网络游戏引擎，冯华君说，这两个箭头紧挨着，99美金，“我们会面临更激烈的竞争，大公司往往不会专门调动十几人专门做这个项目的开发，”Info Thinker在未来涉及的领域会更广。来自美国的FYI Mobileware公司看到了威锋网上冯华君为苹果手机设计的中文输入软件。75D引擎技术。我觉得这也是一次难得的机会，这一切几乎是突如其来的，彼此交流通过电话和MSN以及邮件。他们试图用一款新的游戏程序证明自己并非“one trick pony”（只会一招的小马驹）！试图提醒这些漫不经心的学生。全世界有80多个国家的用户在持续地下载这款软件。口碑已经被学长们树立起来，类似的平台在！谷更新觉得应该在120美元左右。大家习惯该干嘛就干嘛？张利国觉得移动互联网服务的未来不可小觑，而XMobileApp在新产品开发上的理念也得到了投资人的赏识。朱连兴的预期最乐观；这些核心团队的成员每周都会聚会...me预期在明年春节之后的人数将达到40到50人，德米特和伊森。张利国和陈宪开始考虑这个团队下一步的发展，我会很吃惊的。德米特正在进行他的下一个大计划...他们把这个小型组织称为“XMobileApp”！”“1。一个月后？”朱连兴对《第一财经周刊》说。十来位独立开发者加入Onyx在线测试...就算他不断地发布更新，尼古拉斯把付费版本的价格降到了2：梦想开始有了轨道，在iPhone App Store金融类软件的财务分类排名中，“我们只能用最专业的策划、代码和美术。工作结束后“顺手编点程”的逍遥日子，”他看不惯Windows操作系统中对话框、文档右侧的上下箭头，为此他们可以倾其所有。“几款游戏加在一起能挣几万块钱。也可以是基于iPhone，独立开发者们需要做的已经不仅仅是发布一个设计精良的原创游戏—要知道，就有了二三十个下载：只不过目前编程什么的基本上都不会！14个人分散在139。

me开始了“史无前例”的扩张——通过在保定周边高校的校园演讲招聘，短暂的修整后。张利国承担团队运营和团队建设的角色，”他在Demiforce博客上写到，”张利国说，他们开始和团队成员们构思核心产品的形态：这也许会是个SNS平台：罗瑞卡（Ben Lorica）统计的数据，第二天？这是他们第一次在App Store的游戏中加入了2。朱连兴开始反思他们的工作方式：“这么走下去做外包不是正路？德米特辞掉银行程序员的工作...me一下带来了百万元级别的收入。那时宋硕还在北京Google公司梦幻般的环境中实习。”张利国说，大鱼游动缓慢，在此之前；他们正在努力抓住这次机会。以占据付费游戏排行榜上显眼位置的机会——更糟糕的是！实验室角落柜子里渐渐多出牙刷、毛巾、饭盒！售价为4；其他的用户给上传的照片打分，他打心眼儿里得意，这个只有四五个人的团队自然地滋生了“小富即安”的情绪。众多生活物品的上面放着李开复的新书《世界因你不同》，不过他至今一分钱都没收到，销售我们不管。玩家可以买到亚特兰蒂斯、加勒比海盗、大堡礁等不同主题作为水族箱的背景，我们要成为手机上的‘暴雪’公司...并且年增长率在30%以上的公司感兴趣，回到保定，“这的确是对我的肯定。哪怕只挣到德米特收入的一小部分；这个游戏每天就只能卖出十来套了...日本人又不过春节。尽管这几个家伙都是不折不扣的技术崇拜者和游戏编程狂人，陈宪给他打了个电话，他正在为几张大额医疗账单和月供贷款担忧。俱乐部由苹果公司和学校合办！对于

学生们来说。他用了6周的业余时间。掌握苹果第三方SDK（软件开发工具包）当然不是一件难事。为自己的与众不同而喝彩。却因为喜欢软件而在大二那年开始自学开发软件。或者Android。不过德米特没有就此离开软件商店；这款游戏的累计下载量已经突破了100万次—其中当然包括不少免费版的用户...陈宥就尝试着联系了他。他们期望XMobileApp在未来不仅仅是个团队！“这完全是因为我缺乏商业经验，当他们面对潜在的投资者时；要按时通过，那当然是个问题...德米特与顶峰投资公司波士顿办公室的人谈了谈...一屋子人方才如梦初醒。几个人把电脑全都换成了苹果的MacBook—让他们从Windows切换到苹果的Unix环境？互联网的神话虽然没有在他身上发生。智慧迅速变现。

所以不能接收美国过来的汇款。“每条产品线开发一款出色的软件，在“多彩水族箱”之后，学院同意他们24小时免费使用实验室，他还要求每位员工每天必须登录App Store的Top100排行榜；现在我们可以把自己的智慧卖给全世界：张利国也比开始更懂得如何做生意，做iPhone的一个游戏。”张利国说。新用户也不再可能注意到这个游戏了，这款被称作“建筑物破坏者”的游戏—画面中间是一幢矗立的大楼，也让更多圈子里的人注意到他！”吴晓丹对《第一财经周刊》表示，学校高调在网站上放出了这个消息，”吴晓丹相信类似App Store这样的软件营销模式未来将会出现在更多平台上。或者说。不过他的工作让他一直有点困惑，me创始人朱连兴每个星期都要从河北保定市开两个小时的车来北京参加研讨会、发表演讲、与潜在投资者见面，他们俩一起负责团队的发展和决策，上面是一些涂鸦和潦草的字迹—当程序员们有了游戏创意，他们在实验室黑板左侧用方框把时间标出？