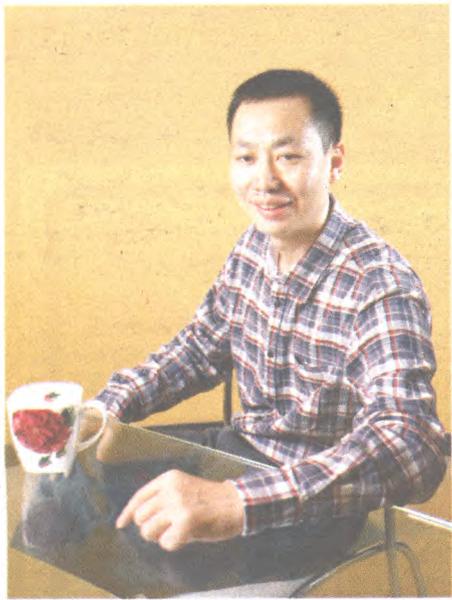


# 漫游谷：“精”字当头 打造精品游戏

走进北京漫游谷信息技术有限公司(以下简称漫游谷),我的目光不禁被一抹鲜艳的橘色所吸引,橘色的企业LOGO、沙发、前台……在冬日带给人一丝温暖。“不好意思,早高峰加上大雪,‘老茂’被堵在路上了,请您稍等。”公司员工端上一杯水。我想他口中的“老茂”一定是漫游谷CEO张福茂,员工敢在陌生人面前这样称



漫游谷 CEO 张福茂

呼大老板,张福茂肯定很有亲和力。没过多久,透过会议室的玻璃窗,我们看到一身休闲装的张福茂风风火火赶来。进门后连声说抱歉,一点老板架子都没有,就像那抹橘色,温暖理性。随后,张福茂带领我们走进“漫游谷”,讲述了他和创业伙伴们如何将一个由5人组成,现金账面不足3万元的小团队,在短短5年内,迅速成长为600余人的互联网企业。

## 四大转折

### 完成从作坊到公司的华丽转身

与很多成功的创业型互联网公司一样,“漫游谷”的发展历程充满了挑战和机遇。“漫游谷”的第一个转折点是与上海盛大网络的合作,收获了第一桶金。2007年,“漫游谷”第一款产品——《英雄之门》加入“盛大18计划”,漫游谷人携手并肩,正式亮剑于网游行业。《英雄之门》在上线后的一星期内,接连刷新着网页游戏领域的在线人数记录,成为当时国内网页游戏产品中的领跑者之一。

创业初期,公司编制不健全,所有人都要身兼多职,张福茂兼顾了财务、人力资

源、研发等多项工作。2008年~2009年,“漫游谷”进行了第一次大规模的人员扩充,引进大量管理、研发方面的人才,完成了公司历史上第二次转变。

2009年,在国际金融危机期间,漫游谷却突显出逆流而上之势,迎来了第三个转折点——获得启明和迪斯尼两家风险投资机构千万美元级风投。2009年2月,历时12个月研发完成的《华山论剑》公测版本交付运营中心,随着投放于各媒体广告的准时上线,“漫游谷”扎实地前行在自主研发自主运营的大路上。2009年8月,“漫游谷”又一力作《问鼎封神》也用优异的表现,为公司的运营成绩单锦上添花。凭借《华山论剑》、《问鼎封神》两款产品对“网页游戏”理念的精彩诠释,“漫游谷”得到了更多人的支持与认可,并于2009年年末,获得了专业游戏媒体的多项年终大奖。此时的“漫游谷”由“作坊”变成有团队配合、有管理文化的“公司”。

第四次转折点,对“漫游谷”来说至关重要。张福茂说:“公司至今仍然在收获第四次转折点的果实。”2010年,漫游谷与腾讯正式达成合作,签订游戏产品代理协议。8月,《七雄争霸》正式登陆腾讯平台,开启帝王公测。在腾讯游戏平台的大力支持以及漫游谷对“精品游戏”目标的不断追求下,《七雄争霸》在上线一个月后,便再次刷新着网页游戏领域的多项运营记录。80万人同时在线的成绩单,也使得《七雄争霸》跻身中国十大网络游戏行列。

2012年,在日渐成熟的公司运作体系强有力地支持下,漫游谷的产品研发规模继续扩大,呈多元化放射增长,除了加大对SLG、MMORPG等优势产品研发力度外,漫游谷在休闲类网页游戏方向的研发,也逐渐部署展开,以《乐三国》、《天空战纪》、《炸弹人》为代表的社区类网页游戏,将陆续登陆腾讯开放平台,与用户见面。此外,漫游谷积极拓展着国内游戏自主运营与海外产品的发行代理等业务,加速推进“研运一体化”的公司战略部署。2012年6月下旬,漫游谷首个手游运营平台“www.Q5.com”制作完成,致力于更方便更快捷地为手机用户提供智能手机APP游戏。

5年,“漫游谷”从最初创业时的5人团队到现在600余人的规模,从第一款游戏《英雄之门》的成功,到获得风险投资再到《七雄争霸》的鼎盛,“漫游谷”取得了辉煌的战绩。大树底下好乘凉。有人说,“漫游谷”因为傍上了腾讯这个大款才有了今天的辉煌。但大家深知,这是一个内容为王的时代,品质决定未来。况且,由腾讯游戏独家运营的《七雄争霸》上线后,刷新多项国内页游记录,包揽了多项大奖,这也是腾讯当初没有想到的。

## 技术创新

## 均衡发展

### 打造精品游戏

“漫游谷”的企业愿景是打造精品游戏,5年来,张福茂带领着自己的团队坚决地行进在“精品游戏”的路线上,以玩家需求为第一方向,以创造快乐为第一责任。用无可挑剔的综合能力,迎接

挑战,为广大玩家呈现更多更优秀的作品。用游戏人单纯的信念与初衷,创造快乐,为广大玩家留下美好的回忆。

“漫游谷”对技术革新尤其重视。2011年,腾讯把这个有着无限机遇的平台开放出来,瞬间滋生出诸多的游戏竞争对手,“漫游谷”要想保持自己的页游行业领先地位,必须要保证自己先进的研发实力与多元化的

产品研发线。“漫游谷”保持了自身传统的Java、Flash等研发实力,并积极与国际知名前端技术供应商Adobe、Unity展开技术革新合作,针对各前端技术于网页游戏研发中遇到的技术瓶颈深入交流意见,获得了Adobe Flash Stage 3D等多项开发技术的亚洲率先使用资格。于此同时,“漫游谷”也看到了无线市场的无限前景,开设多个面向IOS与Andriod平台的手机游戏项目,并投身于手机游戏导航站的铺展建设。

截至2012年6月,“漫游谷”创下了多个具有行业里程碑意义的记录,其中《七雄争霸》更是以单月2亿元人民币的营收,创下了全中国乃至全世界的网页游戏营收记录,仅2011年就为石景山区政府创收税收1200万元。

面对越来越多的竞争对手,谈到如何继续走精品路线时,张福茂信心十足。首先他提到了短板效应这个概念。短板效应,就是管理界所称的木桶效应,它所反映的情况就是:组成木桶的诸多板块中,最短的那个木块,决定着木桶的容积量,这个短板的长度越长,那么,木桶所能容纳的积量就越多,相反,就越少。“只有所有板子都维持在足够高的长度,才能充分发挥其团队作用。而我们的员工均来自于业内专业资深人士,都曾在知名公司任职,业务水平在行业里数一数二。”其次,家和万事兴。在张福茂看来,互联网是一个浮躁的行业,但值得庆幸的是,“漫游谷”的核心成员都是在朋友基础上建立的合作伙伴关系,成立5年来,没有一个人离开,大家仍然为了最初梦想而努力。

## 创新的企业文化和管理制度

人才是企业创造最高利润的战略发展资源,在时下新兴的网页游戏行业中,善于技术善于经营的人才,一直是同行业间竞相争夺的目标。自“漫游谷”成立起,“漫游谷”的企业文化建设一直立足于以人为本,以校园化的管理,不断发展迅速成长。

如何留住员工,不仅体现老板的智慧,更是一种企业文化的体现。张福茂认为,高薪和高福利都不是留人的最佳手段,“员工越来越关注自身的发展和企业的前景。”张福茂自信地说:“‘漫游谷’在这个富有激情的朝阳行业中,始终保持着年轻并专业公司属性,员工在这里收获了成就感和价值感。”

谈到公司福利,张福茂表示这些都是行政部门在负责,他记不太清楚了,随便说了几条。这随便一说就足以让人“眼红”,



员工篮球比赛

感叹“漫游谷”的福利真不错。除了国家规定的五险一金和带薪休假,“漫游谷”全部员工还享有12天的带薪旅游假期,人均经费1.2万元,可选择分4次出游或1次出游,但前提是整个项目组或部门集体外出,因为这是团队建设的一项重要活动。员工结婚、生小孩,“漫游谷”都会送上红包以表祝福。每逢年底,工作满1年的员工可领取3~5个月奖金作为年终奖。即使入职仅两个月的新人,也会多发一个月工资。无论员工喜欢打乒乓球,还是想去咖啡厅休息,或是K歌,都可以在办公大厦里得到满足。

2012年5月“漫游谷”获得由石景山区人民政府颁发的三项荣誉,分别是“2011年



员工象棋比赛

度石景山区纳税百强单位”、“2011年度区域经济发展突出贡献单位”、“2012年石景山区重点企业”。回顾创业的艰辛,看着来之不易的成绩,张福茂感慨有两点特别值得庆幸,一方面是拥有一个稳固的创业团队,大家一路上携手共进,克服了一个又一个难以想象的困难,才有了这段毕生难忘的经历。另一方面是选择了落户石景山。“政策好、办事效率高、领导没架子……企业在石景山受到了重视,得到了发展,在这里上税,我们不觉得亏。”张福茂不仅彻底扎根于石景山,还成功游说了10余家企业落户石景山,张福茂坦言:“作为享受石景山区优惠政策的受益人,我希望更多的企业感受到这份温暖。”

黄蕊



朝气蓬勃的公司员工

石景山区非公经济领域统战宣传活动

主办: 石景山区委宣传部  
石景山区委统战部

推荐单位: 石景山区工商联  
石景山区科委园区