

某些IT媒体太让人失望，为流量，可以为所欲为。虽然我们也是IT媒体，但我们坚持报道真实事件，提出问题，并给出思考，IT媒体不是娱乐小报，请亮出你的专业能力，大家都是用文字讨生活，但有些媒体活的真像一个职业乞丐。特别点名某IT公众号——X头条，请穿好你的内裤。

文章开始先说一句对不起，对不起所有的读者和粉丝，我们的稿子出来的有点晚，尽管早晨10点时，我就已经接到了很多最新的内部消息，这要比X头条获得消息早得多，但我们在考虑，只是发这样的消息会引来多少键盘侠的狂欢。

当接到这个消息的时候，我就知道——完了，今天的钉钉、微信将成为大量媒体摆在流量餐桌上的盛宴，当我还在构思如何将这样的事件客观的表达出来时，果然有更快的媒体，从微博、从钉钉、从YY、从微信聊天中一顿截图（不乏国骂、辣鸡之类的评论鳞次栉比）

当我继续往下看，这家媒体对此的看法或观点是什么样的时候.....没了，就这样太监了。一个新闻除了10几张截图及对截图的简单描述外，一点自己的观点、看法、解决方案都没有，除了下面快速增长的阅读量，这篇文章留下的只剩焦虑。

我们并不想贩卖焦虑，我们的稿子不够消极，因此没有流量，我们寄望于从负面漩涡中，写出自己积极的态度并希望让它去点亮更多的星星之火。

对不起，我们的稿子太晚了.....

请大家冷静的想一下，这种全球最大的远程办公测试，谁能保证没有一点问题，何况提供服务的企业们有多少经历过这种规模庞大的ToB集体测试，临时抱的佛脚就希望它有求必应？

几亿人的办公夙愿——别掉线

相比起其他产业在疫情下的无奈和拮据，做网络服务相关的IT产业受到的影响要稍微小一些，除了开会和项目以外，基本上很多工作都是可以在线完成，而很多大的软件公司用友、金蝶、阿里巴巴、腾讯、华为每天合计超过1万名员工处于出差或异地办公的状态，这些互联网公司自己本身就有一套远程办公的制度和工具方法论，这是保障他们的工作不断档、业务连续性的基础。

只是没想到这次疫情突如其来，阿里巴巴、腾讯、华为、字节跳动等企业纷纷推出了免费的远程办公全家桶，这种全家桶有些是他们自己身的经验得出的组合工具，有的是根据以往的客户诉求推出的最常用工具，其实对这几家互联网公司来说，他们是把自己有限远程办公的经验和基础用来做更大范围的应用，不免有点赶鸭子上架的嫌疑。

就目前情况来看，从9：00——10：00之间，只在钉钉一个平台上就超过100万企业用户在同时使用文档（在线编辑和协作）和沟通（包含文字和视频会议）等协同办公的工具，这还没有算上微信、飞书、Welink等互联网公司平台统计的在线办公企业数。

可能大家对这个数字没有太大概念，2017年11月11日，同时25万人在线购买导致阿里云短暂宕机，阿里云是目前国内提供公有云服务的供应商中实力最强的，在短时内都hold不住文本数据的快速交换（当然这两年技术快速提升问题已经不大）

那么这100万企业在同时干什么？是文字聊天开会吗？是文本数据、语音数据、视频数据等各种非结构化数据在云端的同时大批量交换，一个鹿晗都让新浪微博凉半截，何况这100万企业背后的几百万甚至上千万的终端用户在等待新年开工。有些人还想着能像你用4G看电影一样不卡？显然是不现实的，但是大家办公当夙愿是一致的，希望能有好的工具、好的服务保障远程办公的顺利进行，至少不要一卡几十秒、动不动就404、502这样让远程办公崩溃的画面。

互联网提供的ToB服务在这一刻，体现出了与传统ToB服务完全不一样的核心优势——响应服务、解决问题、快速反馈，很多传统ToB公司重点是交付产品，这也是很多传统公司做不好云的最大症结，因为上面划重点恰恰是售后服务的核心三要素，对云服务来说，售后才是销售云的

开始，此观点2016年出道以来从未失手（另一种比较流行的说法叫做——客户成功），但做成的ToB公司寥寥无几，反而在互联网公司身上看到了云服务该有的样子。

不吹不黑，互联网公司的售后服务（暂且这么说，在云时代不分售前、售中、售后，服务就是一个整体）起码在投诉通道（如何响应服务和投诉）、接受投诉后的解决问题能力、解决问题的时效、反馈投诉的时间方面要做的更好。

很客观的说，目前没有一家互联网公司提供的ToB软件产品是特别好的，但就因为它们的服务可以被期待，企业用户就更愿意投资未来，相信互联网能够把ToB的服务进化的更好。

—
盆冷
水解答前
面的问题一，为什
么说是临时抱的佛脚，根据我们的调
研，截止
2019年12月31日，超过54.2%的受访者表示他们的公司没有购买任何一种云计算，全国应用SaaS企业比例不超过16%，在考虑云计算时，隐私和安全(20.9%)为最大的顾虑，其次是成本(9.8%)。

在这样的数字面前，用过年期间下的钉钉、飞书、Welink就想一马平川趟过远程办公这道突如其来的沟，大家都是成年人，别闹。临阵磨枪的结果，就像下面这位一样。

有云总比没有强

远程办公下的各路神仙可谓奇思妙想，有打开Zoom不关闭的监控流，有微信/QQ群视频的懒人流，有间隔1小时一次微信群汇报的土著流，更有传统VPN接入内网的奇葩流（以前是IT人员用VPN，现在全员用VPN，请问负载受得了了吗？）

但不管怎么用，总体感受就是一波是有用云或SaaS的，另一波则只能靠QQ/微信+

office的，这是一次企业全员动工对企业IT的考验，有没有云的好处目前来看已经不言而喻，当然除了那些把3-10号依然当休息的组织以外。

一组不用远程办公的佛系优化策略，想开人的企业拿去不谢。

言归正传，今天（2020.02.03）接入使用最多的几种工具首当其冲就是视频会议、现在文档协同、邮件、项目管理等，其他的工具呢，大概率是某些IT媒体脑补出来的常用远程办公工具（比如企业预定差旅酒店的服务、代码托管的服务等等）

注意，这些使用频次如此之高的应用对个人的网络带宽、网络负载要求并不低，同时又要协调同时的大规模矩阵使用，因此对网络中心的网络要求也非常高，即便远程办公搞定了个人那边的问题，没有云的企业能否搞定自己网络中心那摊子事儿，依然是个大问号？显然靠着有限的几个VPN通道不慢才怪。

此时此刻、当时当下，公司有云应用的小伙伴应该庆幸，你们还能办公，应用云比例较低的几个传统行业/领域——保险、中介服务、医药流通、地方小政府，这些组织或企业目前正在用老牛拉破车的精气神顽强的工作着。（当然也有可能人家继续放假）

再来看看这些应用较高的工具中，以视频会议为例：

能选择的品牌的并不少，但更重要的是基于企业们的选择，有哪些是可以不用云就能提供服务的，不好意思——并没有，因为企业并不傻，视频会议应用的可用性、稳定性、可靠性、容错率，再加上对网络、带宽的诉求，恐怕只有云的服务才能胜任（尽管从今日的测试结果来看，依然还有很多路要走），但无论如何，在云的支持下，同事之间没有失联。

最后想写一点感想

① 2019果然如王兴所说将是未来最难过10年中最好的一年。并不只是对IT产业而言，而是所有的经济组织，没有人能想到2020竟是以这样的方式开启，而疫情带来的影响从时间上来说还远未到顶峰。

保守估计，未来2、3个月旅游、影视、餐饮、零售、物流行业受到的第一波冲击会缓慢释放，看似对IT没有直接影响，但由于这些产业的损失，IT的后延性影响会持续到4-6个月开始爆发，届时才是疫情对IT产业带来的二次冲击，有多少IT企业已经做好了迎接二次冲击的准备。

② 央行、财政的进一步调控只能做到尽量让大家少牺牲，不能保证都活着，企业生存关键就是现金流，勒紧腰带的日子就是在这“虚假的盛唐之后”。

③ ToB市场的洗牌本应来的更晚一些，奈何有些时候可能就是所谓的命中注定与在劫难逃的巧合，我一直都认为传统ToB软件公司的势能还能维持至少5年以上的生命力，现在看来还是过于乐观，互联网公司的ToB路可能因这次疫情而像“火神山”一样快马加鞭，看好互联网公司在疫情期间的各种商业行为，这不仅关乎品牌，更是利他的信任纽带（对云而言，这无比重要）。

IT媒体的日子并不多了，进入前AI时代的号角已经吹响，Insight不只是经验的问题，更在于Data；同时也要问问媒体是什么？一手屠刀、一手圣经，该去指引什么，该去屠戮什么，请某些媒体好自为之