

这篇文章给大家聊聊关于脸书创始人元宇宙开会，以及脸书的元宇宙对应的知识点，希望对各位有所帮助，不要忘了收藏本站哦。

本文目录

1. [什么叫元宇宙？](#)
2. [Zoom创始人袁征受何启发决定前往美国从事科技行业？](#)
3. [脸书为什么发展快？](#)
4. [元宇宙到底是什么，为何元宇宙会被官媒点名？](#)

什么叫元宇宙？

随着VR、AR、AI、5G等技术水平不断提升，元宇宙的内涵也在不断拓展。一方面，元宇宙既可以是完全独立于现实的平行宇宙，或以类似“游戏”的方式存在，通过沉浸式体验愉悦人们的精神生活；另一方面，元宇宙也可以是虚拟世界与现实世界的融合和交互——现实世界发生的一切事件都会同步到虚拟世界中，而人们在虚拟世界的行为和体验也将投射到现实世界中，并对现实世界产生影响。这一类我们可以称之为“融合元宇宙”，通过5G/AI/XR等信息技术促进更广（范围）、更深（复杂度）的信息协同，继而反哺实体经济发展，积极推动产业、治理、科研方面的改革创新。

Zoom创始人袁征受何启发决定前往美国从事科技行业？

从8次申请美国签证被拒，到成为美国华人首富的传奇经历

视频会议软件开发商Zoom无疑是新冠疫情期间的大赢家。该公司去年以来股价上涨了超过500%，市值已升至1105亿美元，这意味着这家成立仅10年的公司市值已超过老牌科技巨头IBM，并是云软件开发商VMware的两倍。

虽然这样的表现与当下的疫情直接相关，但Zoom这家公司却并非只会靠“天”吃饭，而是有着极强的市场竞争力。由于远程教学与会议需求暴增，视频服务公司Zoom打响了名号，成为许多企业与教育机构的帮手。

这对Zoom创始人兼首席执行官袁征来说也是个好消息，他之前曾开发过思科在2007年收购的Webex视频通话软件。在疫情爆发之前，袁征就已经是亿万富翁了，他于2019年4月带领Zoom上市，快速增长和盈利能力给投资者留下了深刻印象。

现在，袁征已经是世界上最富有的100人之一。市场研究机构FactSet的数据显示，袁征所持Zoom股票价值近170亿美元（约合人民币1112亿元）。

袁征出生于平凡的矿工家庭，甚至大学都只是普通的二本。相比较如今某乎上人均“985、211”的学历，他的本科学历，明显有些不够“意思”。甚至还因为英文不好，被美国拒签了8次，在41岁时才开始创业。

但是在今年50岁的袁征，用了仅仅十年的时间，就成为了美国硅谷的华人首富，身价达到百亿！而通过袁征的经历，令笔者也想起来这段时间频频登上热搜的许可馨，所谓的“努力无用论”是多么可笑。袁征用自己的人生，证明了努力真的可以改变命运！

成人海外游学就到东游西学

袁征，这位在互联网行业创业的“老将”，41岁才开始创业，而他创办的公司的主打产品就是一款名叫ZOOM的视频会议应用。本来平平无奇的一款应用，却因为疫情的缘故，市场需求发生改变，在家办公成为趋势。

在美国硅谷这样人才济济的地方，在互联网这个年轻人居多的领域，41岁开始创业，抓住了机遇，取得如今的成就，为华人争了口气。袁征能够取得如今的成功，其实并非偶然。

怎样的人容易成功？一是要爱折腾，二是要有点儿“轴”劲儿。而袁征就是一个兼备这两个条件的人。

1970年，袁征出生于山东泰安的一个普通矿工家庭，家庭条件只能说一般。为了赚点儿零花钱，在小学四年级的时候，袁征收集废品卖钱，也许这，正是袁征未来创业的萌芽。

在袁征18岁的时候，他考上了山东科技大学，在当时，该校不过是山东的一所二本大学，远远不如省内的山东大学、中国海洋大学。

此时的袁征，恐怕就连他自己都不会想到，自己会有机会成为百亿富翁。袁征也没空想这些，因为他此时在忙着“异地恋”。

袁征和女友相识于中学，大学异地，只有每年的寒暑假，袁征才能乘8个小时的火车去和女友见上一面。从前车马很慢，书信很远，一生只够爱一人。

在那时候没有手机，没有网络，袁征和自己女友的联系，只能通过书信和电话，这并没有打败他们，反而更加相爱，袁征22岁时，双方结为夫妻。

也正是这样的异地经历，袁征内心就萌生了要是有一个能够相隔千里，也能见到对

方的设备，是一件很幸福的事情，这也是ZOOM诞生的一个重要原因。

1994年，袁征在日本，现场聆听了一场比尔盖茨的演讲。盖茨提到的“信息高速公路”概念，让他大受触动。他坚信互联网就是未来，他渴望能去硅谷工作，并亲身经历互联网带给人类社会的改变。

我们都知道，那个年代去美国是一件很不容易的事情。袁征光是计划，就列了二三十次。第一次申请签证，被无情拒绝。他不肯放弃，反而在接下来的两年间一直申请签证，屡战屡败，屡败屡战。

第一次没过，第二次没过，第三次、第四次.....终于在申请八次之后，他终于获签成功并来到了自己理想中的科技圣地硅谷。

然而英语不好的袁征，前期根本找不到工作。不过他并没有选择返乡，而是一边端盘子一边投简历。靠着写代码的一技之长，投靠了一家中国人开的小型软件服务公司WebEx，成为一名程序员。

出国英语培训就到东游西学

在WebEx的前5年，袁征每天埋头敲代码。在他看来，硅谷牛人太多，聪明人更多，所以要想在硅谷生存，他必须要比别人更努力。每天比本土员工早两个小时到岗，周末通宵达旦地编程。

皇天不负苦心人，袁征凭借这份努力，在WebEx的职位不断提升，从普通程序员到工程师经理，再到高级工程师经理、总监、高级总监，袁征在网讯的职位不断提升，也带领WebEx一步步走向行业高峰。

2007年，WebEx被思科高价收购。袁征作为WebEx发展历程中的重要一员，进入思科后便受到重用，被任命为思科工程副总裁。袁征也不负众望，在任4年内，思科旗下的网络会议供应商WebEx从最初的10名工程师发展到800多名，并带领手下将业务收入从零做到8亿多美元并掌握11项专利。

2011年，袁征在拜访客户时发现，市面上的视频产品都没真正地满足客户需求，客户并不满意。客户们需要语音会议和视频会议，并且需要良好的IP语音质量和视频质量。他给公司提出改善意见，想重新开发让客户满意的新产品，但未被采纳。于是，他离开了思科。

挑选国外语言学校就到东游西学

创立Zoom视频通讯公司和创业后的红海突围

2011年袁征创立Zoom时，彼时视频会议的赛道已相当拥挤。微软的Skype、谷歌的Hangouts、苹果的FaceTime等都已成为行业巨头产品，用户庞大，依托资本雄厚。Zoom是如何在巨头竞争中突围呢？

Zoom的突出特点是操作简单。袁征在做产品时便提出一个硬性要求：做精品，要客户都能喜欢。有些功能，要做到只要一个按钮。

因此用户在使用Zoom时，只需要下载软件、登录账号并点击链接，就能轻松开始多人视频通讯。而且除了操作方便，Zoom还组建了一支强大的技术团队，用于优化视讯功能。“即便服务器和网络环境不稳定，用户仍然可以通过Zoom开始视频通话。”

Zoom也非常注重客户服务。袁征强调“及时聆听你的顾客非常重要，一定要把他们的意见放在心上。”产品上线后，袁征每天都会登陆公司网站，查看用户留言并且对于每一个取消过Zoom服务的用户，袁征都会以CEO的身份亲自发送邮件，询问对方的意见。

Zoom产品的所有迭代，也都紧跟客户需求。客户要开大型会议，Zoom马上将参会人数从25人大幅提高到了1000人；企业需要社交功能，Zoom便推出聊天组；为了让客户用得更舒服，Zoom在会议中加入了虚拟背景，用户可以通过改变背景来伪装自己的真实环境。这样，用户无论在厨房、洗手间还是被窝里，都能轻松开会。

短期出国学英语就到东游西学

成为美国最佳CEO

2018年，美国职场研究调查公司Comparably做了一个职场幸福调查问卷。全美5万家公司，1000万名员工参与。他们评出员工幸福感最高的25家公司，Zoom名列第一。

同年，美国著名求职网站Glassdoor发布全美最佳雇主名单，袁征击败了Facebook创始人、苹果CEO、谷歌CEO、等一众顶级商业大佬，位列第一。

GlassDoor是全美最大的职业招聘网站之一，类似职场版的大众点评。员工可以在上面匿名发表真实评价，可信度很高。在那里，袁征不仅获得了高达99%的员工支持率，更有96%的人愿意向朋友推荐Zoom入职。

Zoom成立之初，袁征第一个想的就是：我要做一家什么样的公司？最后他得出的结论是：我要做一个每天早上起来都很想去上班的公司。于是他把公司文化定位成“DeliverHappiness&care”（传递快乐，关心员工），让大家都高兴。

在此思想指导下，对外“为客户提供快乐”成为了Zoom孜孜追求的目标，所以相比竞争对手，Zoom的使用更加简单、实用、丰富、完善，价格也更便宜，深受用户喜爱，并一跃成为美国云视频行业的龙头。

对内，Zoom有专职幸福总监，时刻关注员工的幸福指数。Zoom公司设有开心训练营，定期安排员工户外活动消遣放松；还有专门的阅读俱乐部，不管是员工还是家属，买书全部报销。另外Zoom还设有“父母日”和“子女日”，在此节日里，Zoom会邀请员工带父母孩子一起来上班。吃喝玩乐，公司全包。这些点点滴滴的小事，让员工感觉到了家的温暖。

让员工高兴看似很鸡汤，却能为公司带来极大的效益。极致的员工满意度，带来了优秀的员工Zoom公司60%的员工，都是现有员工推荐而来。他们内推的新员工，与公司的匹配度非常高。这比任何一个招聘网站、猎头中介都要高效。

极致的员工满意度，创造了强大的销售力，公司除了销售团队以外，其他所有人包括HR都愿意主动安利自己的公司和产品。在看似散漫却异常温暖的企业文化中，袁征带领Zoom，创造了最强的凝聚力。

有人说，袁征极其幸运，做的产品刚好遇到了疫情下，抓住了时机，所以爆发。但这个世界上从来没有简单的幸运，所有遇到机遇并成功的人，都是在机会来临前准备好。

脸书为什么发展快？

美国社交媒体巨头面簿公司（FacebookInc）正式改名为Meta。

面簿公司周四（28日）表示，改名是为了配合该公司重塑品牌，转而专注于构建一个虚拟现实的共享环境。不过，有报道指面簿公司近日深陷丑闻，改名是为转移公众对其负面评论的焦点。

面簿公司总裁扎克伯格在周四的实时流媒体虚拟现实广播和增强现实（Facebook Connect）会议上说，新名称反映了该公司对“元宇宙”（Metaverse）的投资，其社交媒体服务将继续称为面簿（Facebook）。

元宇宙这个概念源于美国科幻小说家尼尔·史蒂芬森的小说《雪崩》（SnowCrash

)。在Meta的愿景中，无论是在会议室与同事交谈，还是在遥远的世界各地与朋友闲逛，人们都将通过进入虚拟环境来进行聚集和沟通。

面簿公司的新名称不会影响公司使用或共享数据的方式，公司结构也不会发生变化。该公司说，其股票将从12月1日开始使用新的代码“MVRS”。

该公司希望将其社交媒体用户群（全球超过30亿人）发展新业务的受众，通过增强和虚拟现实软件驱动的设备来享受沉浸式数字体验——Meta和其竞争对手早已在这个业务上展开激烈竞争。

扎克伯格说：“现在，我们的品牌与一种产品紧密联系在一起，这种产品不可能代表我们今天正在做的一切，更不用说未来了。”

到目前为止，虚拟现实设备（如Meta的Oculus耳机）还没有得到很广泛的接纳，主要集中于游戏和其他小范围的应用。虽然距离实现元宇宙的更广泛愿景还有多年时间，但Meta在周四的活动上宣布了一些旨在推进这一目标的产品更新。

这家总部位于美国加利福尼亚州门洛帕克的公司自2012年5月IPO以来，股价累计上涨逾750%。

元宇宙到底是什么，为何元宇宙会被官媒点名？

元宇宙设想本身是充满了潜力的。彭博行业研究报告预计元宇宙将在2024年达到8000亿美元市场规模，普华永道预计元宇宙市场规模在2030年将达到1.5万亿美元。

各大互联网巨头也纷纷加紧自己的布局。在国内，阿里、腾讯和百度等互联网大厂已经开始布局元宇宙业务，技术路径已经逐步清晰。例如，腾讯在今年10个月内已经至少投资了67家游戏公司，未来或许将以“游戏+社交”的方式接轨元宇宙。阿里巴巴也通过刚刚成立的XR实验室逐步实现元宇宙的四个阶段布局，百度则早早在VR方面开发百度希壤虚拟平台。字节也收购了相关公司。海外互联网巨头上，Facebook改名Meta；英伟达在11月9日的GTC大会上更新元宇宙协作平台Ominiverse；微软近日在Ignite大会上宣布，将为自家的会议和视频通话软件Microsoft Team添加3D虚拟形象与沉浸式会议。

但再美好的想象也需要落地，最大的概念也不能无限的炒作。

元宇宙目前最大的问题还是落地时间的问题。一个产业能否真的实现长久发展，最重要的是能实现商业化运营。通俗的说只有在这个行业里的上下游公司能赚钱了，

这个行业才能真的具有生命力。而以当前的算力和技术水平其实还远远不能支撑元宇宙这个概念的落地，业界普遍预计，相关技术至少还需要10到20年的积累才能逐渐实现元宇宙这个概念。关于元宇宙的投资标的，连中信证券都无奈表示“当前时间点很难给出元宇宙的短期受益投资标的。从目前虚拟现实技术的发展来看，与元宇宙虚拟世界和现实世界相融合的愿景仍然相距甚远。”面对元宇宙概念持续的炒作，经济日报刊文称：“个人投资者应对当前被热炒的“元宇宙”概念股保持清醒认识，切莫贸然为一个刚刚兴起且不成熟的概念买单。判断行业的成长性，首先要看应用终端是否普及，能否建立虚拟和现实的联系。其次要有真实的内容建设和落地场景。当“元宇宙”终端产品的销量提升，带动终端厂商、代工厂需求提升；内容公司开始提供出其他具有社交属性的内容产品；不断有新技术和公司“对“元宇宙”的各个组成部分进行优化时，这个行业才真正开始走向成熟。”

关于脸书创始人元宇宙开会的内容到此结束，希望对大家有所帮助。