# 腾讯数据库工作总结(通用4篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-11

*腾讯数据库工作总结1很多的工作，都是基于当下的场景，即使做了详尽的规划和思考，也不可能应对未来的所有问题。当业务逐渐地深入发展时，很多的内容也需要做一些同步处理，小的层面上是一些数据表和视图的表更，大的层面上可能涉及计算平台的迁移，视图系统...*

**腾讯数据库工作总结1**

很多的工作，都是基于当下的场景，即使做了详尽的规划和思考，也不可能应对未来的所有问题。当业务逐渐地深入发展时，很多的内容也需要做一些同步处理，小的层面上是一些数据表和视图的表更，大的层面上可能涉及计算平台的迁移，视图系统的重建等。

破旧与立新，往往是一个长期存在的问题点。不需要每天都进行自我“革命”，但改良和优化，则是一个长期过程。在这个长期过程里，我们需要在破旧与立新之间寻找到平衡点。

**腾讯数据库工作总结2**

腾讯公司调查报告班级：112041c学号：120\_041110 120\_041107 120\_041098姓名：傅晓丹 周雪 尹远完成时间：20\_年5月一、背景介绍：历史、愿景及使命（一）历史：中国最早的互联网即时通信软件开发商 腾讯公司成立于1998年11月，是中国最早也是目前中国市场上最大的互联网即时通信软件开发商。1999年2月，腾讯公司正式推出第一个即时通信软件——“腾讯QQ”。经过数年发展，与20\_年6月在香港上市。用互联网的先进技术提升人类的生活品质是腾讯公司的使命。腾讯的发展深刻地影响和改变着数以亿计网民的沟通方式和生活习惯，它为用户提供了一个巨大的便捷沟通平台，在人们生活中实践着各种生活功能、社会服务功能及商务应用功能；并正以前所未有的速度改变着人们的生活方式，创造着更广阔的互联网应用前景。（二）愿景：成为最受尊敬的互联网企业企业的方向：在全球互联网行业、全球华人社区不断强化腾讯的影响力，保持综合实力在全球前三名。实现企业方向的方式：通过成熟有效的营销、管理机制，实现企业健康、持续的利益增长，给予股东丰厚的回报；与所有合作伙伴一起成长，分享成长的价值；不忘关爱社会、回馈社会，以身作则，推动互联网行业的健康发展。（三）使命：通过互联网服务提升人类生活品质

经营的主线：腾讯以高品质的内容、人性化的方式，向用户提供可靠、丰富的互联网产品和服务；腾讯的产品和服务向水和电一样源源不断融入人们的生活，丰富人们的井森世界和物质世界；持续关注并积极探索新的用户需求、提供创新的业务来持续提高用户的生活品质。

经营目的：腾讯通过互联网的服务，让人们的生活更加便捷和丰富，从而从而促进社会的和谐进步。二、腾讯公司的四项关键要素简析（一）业务组合腾讯目前已经形成了互联网和增值服务、无线和固网增值服务、企业服务、广告业务、品牌授权。并且逐步向个人即时通讯、企业即时通讯和娱乐资讯三个方向发展。（二）资源配置给予互联网的即时通信服务，以及在此基础上的衍生的各项增值服务，是腾讯的核心业务。但是腾讯目前也在大力发展网络游戏、网络广告业务。并取得了不错的成绩。（三）竞争优势

腾讯最大的竞争优势，就是其作为个人即时通讯的先行者，多年发展所积累的庞大用户群。腾讯QQ即时通信注册账户总数已达亿，最高同时在线账户数2210万，二活跃账户数为亿。占中国真个注册账户规模的。（四）协同优势 腾讯利用如此多的用户，发展了一QQ用户群为基础的互联网增值业务。经过数年发展，QQ游戏已经是中国最大的休闲游戏中心，移动QQ也是目前占据领先优势的网络和无线互联业务。多项优势业务的整合，使得腾讯发展其他业务得心应手，腾讯继而进军网络电视、邮件、网络购物等多项业务，协同效应愈加明显。三、腾讯的四项关键战略要素分析（一）腾讯环境分析1、网络游戏的一般环境分析——PEST政治环境：现在我国社会稳定，任命生活水平提高，但是对于网络游戏的虚拟物品的立法保护不够完善，导致部分玩家利益受损。国际队网络游戏还是吃扶持的态度，但是迫于整个社会的压力，还是对网络游戏进行了规范性的尝试。经济环境：我国大力扶持IT行业的发展，网络游戏因此顺势而发展。但是盗版的猖獗导致单机游戏厂商损失巨大，因为网络游戏几乎不存在盗版问题，转向网络游戏的开发运营。社会文化：生活水平的特高，网吧、宽带的普及，人们追求新鲜的娱乐方式；另外人口基数大，有利于网络游戏开拓市场。技术环境：硬件上，网络传输及大型服务器的开发，为网络游戏产生提供了硬件支持；电脑的价格降低，网吧的盛行，使得网络游戏广泛流行换；单机游戏的技术积累，配合网络技术发展，导致了网络游戏的诞生。2、网络游戏的产业环境分析——波特五力模型（1）现有企业竞争强度分析 网络游戏作为近十年来新兴的一种产业，吸引了大量的投资和技术，同时也是的同一价值环节上的竞争对手的数量较多，几家比较大的网络公司的力量对比差距很小，在共同的产业活佛那个规律性的支配下，各企业在获取资源的能力、为了争多市场所支配的资源量、可能采取的竞争方式、能功利用的产业协作体系、设置企业对市场的影响力和影响方式等方面都是相近的。（2）新进入企业的潜在进入分析在资本量要求方面，投资几百万，上千万，都可以研发游戏，都可以代理到游戏。任何有意向的企业找些制作过游戏的人，都可以推出一款网游，然而在宣传的时候又都是中国第一的姿态，这造成整个行业鱼龙混杂。所以该行业的进入障碍小，产品差异性小，易被模仿，所以新进入企业的潜在进入威胁较大。（3）供应商分析对于网络游戏来说，其供应源主要来自3个方面：设备供应商、网络供应商、人才市场以及网络游戏的开发商。在网络游戏行业中，设备排除一般行政资源外主要是指用以存储数据的服务器。各服务器供应商之间竞争激烈，国外服务器供应商为了进入市场以低价格来与本地服务器供应商抢夺市场份额。网络供应商虽然被电信、网通所垄断，但是作为一种公共资源，他们难以借此在价格上对其消费者进行威胁。网络游戏开发商是对于网络游戏运营商来说最大的威胁。大多数的网络游戏运营商都只是从网络游戏开发商那获得了代理权，很少有自主开发，自主运营的，并且也不可能完全买断一个游戏，因此，一旦和一个网络游戏开发商签订了协议代理其产品，那么在之后的日子里就会不可避免的只能和其一直合作，而没有选择的余地，除非运营商自己放弃这个项目，所以说网络游戏开发商的力量是强大的，也因此构成了供应商方面最大的威胁。（4）买方分析

我国的市场容量大，在网用户也在逐年增加，为我国网络游戏的发展，提供了庞大的参与群体。人民生活水平提高因而支付能力快速增长，并且潜在需求量大，网络游戏用户占据互联网用户的比例增加。（5）替代产品分析

网络游戏之间的替代现状是各类游戏（包括益智休闲、竞速、战斗等类别）在各自的同类产品中某一或少数几款占据绝对优势，其它同类产品几乎无法产生威胁。此外，网络游戏总有其生命周期，只有不断创新发展，才能长盛不衰。因此，网络游戏的替代效应有限，每种游戏总有奇固定的用户群，一般大多数用户群不容易改变观念转投到另一种游戏。（三）腾讯公司的战略环境的SWOT分析优势：1）拥有的海量的注册用户和用户资料；2）QQ品牌对其用户的强有力影响和QQ用户的强粘性；3）有全面且比较成功的产品线；4）拥有优秀的研发团队；5）具有承火速的互联网服务经验；6）具有充沛的现金流和优秀的财务报表，其股市形势好；7）战略合作伙伴众多。弱点：1）业务体制繁多导致公司不能兼顾到所有业务的发展；2）用户的增长导致腾讯的定位越来越模糊；3）与基础运营商分成的局面刀子腾讯公司在互联网自主权方面的网络劣势。机会：1）1）信息科技能量是呈级数成长导致了中国互联网信息业快速发展。2）国内企业与国际竞争对手比具有本土化的成本优势、语言优势与行为习惯优势。3）国际竞争对手积极寻找与国内企业的战略合作或者进行风险投资。威胁：1）互联网竞争的升级，互联网竞争不仅仅是宣传的竞争，更重要的是如何满足用户的需求的竞争。2）网民的本质是善变的，他们将流行更好服务的企业。3)投资变化，风头扶持起越来越多的竞争对手，从各个方面对腾讯造成威胁。四、公司战略选择（一）产品开发战略——产品扩张战略

产品扩张战略就是对企业现有核心竞争力的扩展，腾讯在这方面利用其在市场方面的优势开发新产品。腾讯在通讯软件上的优势使得其有了庞大的用户群，如何增强这些用户的娱乐体验，增加其对腾讯QQ的黏度，网络游戏是必不可少的一个项目。腾讯利用了其在休闲游戏、棋牌游戏上的知识扩展到大型角色扮演游及其他中心竞技游戏上，取得了一定的成绩。（二）产品竞争战略1、产品差别化战略腾讯首先在棋牌游戏几休闲游戏上积累了经验及人气，然后推出了QQ幻想、QQ音速、QQ三国等大中型网络多角色游戏。在差别方面，除了游戏类型的差别外，腾讯的王略游戏最大的区别在于其“Q文化”的一贯性。腾讯致力于让其QQ用户享受到独有的高质量的娱乐生活，腾讯的网络游戏都与QQ对接起来，形成了多项资源的整合，也形成了QQ区别于其它网络游戏的“Q文化”。这一切，都使得腾讯的网络游戏成为正真属于QQ用户、适合QQ用户的网络游戏。2、价格战略

随着市场上更多新游戏的发布，许多公司采用了按时免费道具收费的模式，对于腾讯的小型休闲游戏有一定的影响。腾讯为此降低小型休闲游戏的商业户程度，并将强了游戏道具安全性管理，在吸引了一批免费哇你啊的同时，也影响了道具的销售。在大型游戏方面，QQ采用了低收费的战略，而且玩家账号充值后面可以在所有大区服务器畅游，这与九城的《魔兽世界》“一好一充值一区”的做法形成了鲜明的对比，这也是腾讯吸引QQ用户游戏的一个手段。这是生头型的战略，下降的价格是腾讯为推动市场进化的成本。3、时间战略

腾讯采用的是快追随战略。在棋牌游戏方面，联众早在20\_年就成为中国第一大休闲棋牌游戏运营商。腾讯则是在20\_年8月推出QQ游戏，其它的游戏则是其后推出，此时中国网络游戏行业已经进入快速发展期，呈现一片繁荣景象。腾讯是在市场明确后才叫那个如的。而现在，腾讯已经是当之无愧坐上了国内休闲游戏的第一把交椅。QQ游戏一推出，有着很明显的模仿联众的痕迹，但是连中没有腾讯的巨大用户群，所以面对相似的产品，大量的玩家从联众流失到QQ游戏。通过模仿以及独特的优势，QQ最终获得了成功。五、腾讯公司战略的问题及建议 首先，QQ即时通讯软件，在腾讯的发展过程中，仅仅是充当聚宝盆，是一个平台。在其庞大的用户群的基础上才能越走越好。

其次，企业能够获得成功的原因：坚持“用户第一”理念，从创造用户价值、社会价值开始，从而提升企业价值，同时促进社会文明的繁荣；重视员工利益，激发员工潜能，在企业价值最大化的前提下追求员工价值的最大实现。

此外，腾讯的管理哲学是为了全人类的更加方便丰富的互联网生活而努力，强调自己的服务性质。最后，品牌的无形价值是巨大的，它可以培育一个忠实的消费群体当一个企业的竞争对手率先推出新产品时，该企业的用户不会马上转向竞争对手的产品，而是会给企业一段推出类似产品的时间。

因此腾讯话巨资投入QQ安全、QQ空间、网游（包括修复QQ农场漏洞）、门户网站、电子商务等，来加深“企鹅”与用户的感情。

多元化经营发展，依托统一的IM技术，开展与众多基础运营商德尔合作，并通过网络通讯和移动技术，独立开展贯通互联网通讯和移动通讯两大平台业务。

**腾讯数据库工作总结3**

大家都说腾讯，嫡系文化盛行。但其实我觉得在那个公司都一样吧。这也符合事物的基本规律，人们只相信自己信任并熟悉的人。作为领导，你难道会把把重要的事情交给自己不熟悉的人吗？

其实我也不知道我算不算嫡系，脉脉上有人问过”怎么知道自己算不算嫡系”，下面有一个回答，我觉得很妙：如果你不知道你是不是嫡系，那你就不是。哈哈，这么说来，我可能不是。

但另一方面，后来我负责了团队内很重要的事情，应该是中心内都算很重要的事，我独自负责一个方向，直接向总监汇报，似乎又有点像。

网上也有其他说法，一针见血，是不是嫡系，就看钱到不到位，这么说也有道理。我在7级时，就发了股票，自我感觉，还是不错的。我当时以为不出意外的话，我以后的钱途和发展是不是就会一帆风顺。不出意外就出了意外，第二年，EPC不达预期，部门总经理和总监都被换了，中心来了一个新的的总监。

好吧，又要重新建立信任了。再到后来，是不是嫡系已经不重要了，因为大环境不好，又加上裁员，大家主动的被动的差不多都走了。

总结一下，嫡系的存在，其实情有可原。怎么样成为嫡系了？其实我也不知道。不过，我觉得，与其思考怎么成为嫡系，不如思考怎么展现自己的价值和能力，当别人发现你的价值和能力了，那自然更多的机会就会给予你，有了机会，只要把握住了，那就有更多的福利了。

收获，什么叫做收获了？个人觉得无论是外在的物质，技能，职级；还是内在的感悟，认识，都算收获。

先说一些可量化的吧，我觉得有:

再谈一些其他软技能方面:

作为程序员，文档能力其实是一项很重要的能力。其实我也没觉得自己文档能力有多好，但是前后两任总监，都说我的文档不错，那看来，我可能在平均水准之上。

最后，说一个更虚的，但是我觉得最有价值的收获:

我逐渐明确了，或者确定了以后的方向和路，那就是走数据开发。

其实，找到并确定一个目标很难，身边有清晰目标和方向的人很少，大多数是迷茫的。

前一段时间，跟人聊天，谈到职业规划，说是可以从两个角度思考：

坦白来说，虽然我深入研究并实践过领域驱动设计，也用来建模和解决了一些复杂业务问题，但是发自内心的，我其实更喜欢钻研技术，同时，我又对大数据很感兴趣。因此，我决定了，以后的方向，就做数据相关的工作。

腾讯的四年，是我的第一份工作经历，认识了很多厉害的人，学到了很多。最后自己主动离开，也算走的体面（即使损失了大礼包），还是感谢腾讯。

>自动驾驶之心为大家汇集了毫米波雷达视觉融合、高精地图、BEV感知、传感器标定、自动驾驶协同感知、语义分割、自动驾驶仿真、L4感知等多个方向学习视频，欢迎大家自取（扫码进入学习）！

（扫码学习最新视频）

>国内首个自动驾驶学习社区

【>自动驾驶之心】全栈技术交流群

>备注：学校/公司+方向+昵称

**腾讯数据库工作总结4**

我在腾讯工作四年，腾讯半年考核一次，一共考核八次，回想了下，四年来的绩效情况为:三星，三星，五星，三星，五星，四星，四星，三星。统计一下， 四五星占比刚好一半。

PS：还好以前有奖杯，不然一点念想都没了。(现在腾讯似乎不发了）

印象比较深的是两次五星获得经历。第一次五星是工作的第二年，那一年是在做众包项目，因为项目本身难度不大，因此我把一些精力投入到了团队的基础建设中，帮团队搭建了java以及golang的项目脚手架，又做了几次中心技术分享，最终Leader觉得我表现比较突出，因此给了我五星。看来，主动一些，与个人与团队都是有好处的，最终也能获得一些回报。

第二次五星，就是与EPC有关了。说一个搞笑的事，我也是后来才知道的，项目初期，总监去汇报时，给老板演示系统，加载了很久指标才刷出来，总监很不好意思的说正在优化；过了一段时间，又去汇报演示，结果又很尴尬的刷了很久才出来，总监无赖表示还是在优化。没想到，自己曾经让总监这么丢脸，哈哈。好吧，说一下结果，最终，我自己写了一个查询引擎替换了Mondrian，之后再也没有出现那种尴尬的情况了。随之而来，也给了好绩效鼓励。做EPC度量项目，我觉得自己成长很大，比如抗压能力，当你从零到一搭建一个系统时，会有一个先扛住再优化的过程，此外如果你的项目很重要，尤其是数据相关，那么任何一点问题，都可能让你神经紧绷，得想尽办法降低风险和故障。此外，另一个不同的感受就是，以前得项目，我大多是开发者，而这个系统，我是Owner负责人，当你Owner一个系统时，你得时刻负责，同时还需要思考系统的规划和方向，此外还需要分配好需求和把控进度，角色体验跟以前完全不一样。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找