

403 Forbidden

403 Forbidden

小米再度破发，苹果市值过万亿美元，雷军还有可能成为下一个乔布斯吗？

雷布斯称号来历，是因为刚做小米手机，直接山寨苹果手机，看起来外观几乎一样。给当时想买苹果手机又舍不得钱的人有机会尝试“苹果手机”。不仅手机做的像苹果，连营销也照搬苹果，搞饥饿营销，抢购。雷布斯的名字就是这么来的。

那雷军会不会成为下一个乔布斯？我觉得两个人的追求是不同的，乔布斯追求产品的完美，雷军不是，雷军并不在乎产品是否完美，更重视如何利用自己的资源赚钱，没有想用所有的精力去做一个极品手机出来。比如卖了手机，还设想通过手机推销其它产品，这就是一种做生意思想，目的就是赚更多钱。乔布斯的目的首先是要做完美的产品，有完美的产品，赚钱是顺带的事，赚钱并不是第一目标，因为做的产品完美，所以赚钱，这是被动赚钱。世界上，做完美产品的公司，都是伟大的公司。当然，没了乔布斯，苹果公司也失去了追求完美的动力。

所以呢，两个人的追求完全不同，乔布斯受人尊重是因为对完美产品的追求，雷军受人尊敬是因为切入一个竞争激烈的行业还站稳了脚，给公众的个人形象很好。

既然两个人的追求是不同的，自然雷军成不了乔布斯。正如会计员成不了程序员。

小米上市股价几近夭折，雷军再度出手亿元回购，对此你如何看待？

小米股价在经历了上月的一番上涨以后，最近两周股价开始回落。截止到8月3号当天曾经再度跌破发行价。最终险守17港元的发行价。以收盘价计算，小米的市值约为489亿美元。而苹果的股价经历了过去今天的暴涨以后成功站上了万亿美元。成为第一家市值达到万亿美元的科技公司。

这一升一跌让人产生疑问。小米究竟值多少钱？雷军曾经说过：“小米的估值是腾讯乘苹果”但目前小米的市值却是苹果减腾讯的十分之一。米粉们亲切的喊雷军为“雷布斯”是不是言过其实了呢？

其实小米上市才不到一个月，国内经济和A股行情的影响，股价波动已属于正常现象。人们对小米的疑问主要集中在小米的商业模式上，目前为止。没多少人能看的懂小米的商业模式。甚至雷军自己也懒得过多解释，所以才有了之前的“小米的估价值是腾讯乘苹果”的言论。

目前人们最大的疑问就是：小米究竟是一家互联网公司还是一家硬件公司？

在过去的三年里，小米手机分别占公司的总营收的80.4% 71.3%以及70.3%，而其净利润只有2.7%。这个代表什么呢？说的更直观一点，苹果每卖一部手机利润大概是150美金，三星是30美金，华为是15美金。而小米呢？大约是2美金。

今年雷军还在公开场合中宣称：小米的硬件综合净利润率永远不会超过5%，如有超出的部分，将超出部分全部返还给用户；并且在未来十年甚至二十年都不动摇。

作为消费者来说，这应该是一件好事。但回到股票市场，作为一名股民你会去买小米的股票么？一个不赚钱的公司，不但不值得投资，甚至是“不道德”的。

从这点来看，小米想要有价值的话。它只能去做一家互联网公司，而不能作为一家手机厂商而存在。而作为一家互联网公司，小米又做的如何呢？在我看来，小米模式至少有四个亮点存在：

第一.小米是移动互联网时代，第一个真正通过网络和口碑传播而被引爆的千亿级硬件产品。它用“米粉”这个词重新定义了和消费者的关系。契合了目前粉丝经济的商业模式。也可以说小米是手机行业里的第一代“网红”之一。

第二.雷军的性价比哲学，符合当今中国消费者的需求。现在人们一旦谈到小米的产品，通常会用“能用而不贵”去形容。事实上在2012年的时候，雷军正是用小米手机在苹果的iPhone和华强北的山寨机之间找到了1999这个最佳性价比的节点。

第三.小米模式并不是孤立的单纯以手机业务形式存在，同时小米还有左右两个关联型结构，左边叫顺为资本有上百亿的资本规模，投资了几百家创业公司。右边叫小米生态链，通过入股和孵化的方式形成了两百多家小米系的实体性企业。

而这种以手机为桥梁连接了资本投资和硬件生态链的方式，才是小米最值得期待的部分。也是很多投资者看好小米的原因。

第四.小米的核心价值还有CEO雷军，雷军之于小米，便如同乔布斯之于苹果，马化腾之于腾讯一样。这位明年即将满50岁的中年人，从事过软件开发，做过管理，也当过风险投资人。虽然每次讲的冷笑话都不好笑，但被中国企业界称为“拼命三郎”。

”。他对自我的期许是小米最大的溢价。

雷军会不会成为下一个乔布斯？每年我都会看到这个问题。而在小米上市的今年，看到这个问题的次数就更多了。

在我看来：乔布斯最成功的地方是开发了ios系统和App Store的生态圈，只是以卖手机的方式兑现了这两者而已。苹果能有今年超万亿的市值，是乔布斯在2007推出iPhone的时候定下了基调。后任的库克只不过是按他的规划发展了下去。

而小米最有价值的地方，也正是大多数人都看不懂的商业模式。我相信在07年的时候乔布斯推出iPhone的时候也没几个人能明白他的商业模式。

所有创新的商业模式在初期都是很难被说清楚的，只有当它成功了以后，才有大批的人会去研究它并普及它。

当然，既然是创新，失败的风险也是很大的。但如果成功了，雷军就会变成“雷布斯”。小米也会成为比肩苹果的公司。所以对于雷军和小米来说，这个风险是值得承担的。