

策划词 | CEHUACI

8月16日,北京798D-Park,一场号称“中国苹果”手机的发布会。雷军拿出的“杀手锏”是小米手机。

除了雷军个人在互联网业内影响力,人们更关注的是小米手机诞生背后的潮流趋势:半个月前,电子商务巨头阿里巴巴刚推出“云手机”,而腾讯、百度等互联网巨头也在积极推进有关智能手机的移动互联网发展计划。

雷军祭出小米手机 互联网巨头觅新“机”



□ 本组稿件采写 黄婕

老总话道 | Laozong Huadao

实验

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



1.快要下班了,我来到车间,机修工大韩正在水磨石地面上用切割机切割方管,手里的活儿干完了,他抬头见我站在他身后,冲我一笑,起身走了。



2.大韩走后,我无意发现大韩蹲过的地面上,留下了一条条铁屑堆成的垄子,像漂亮脸蛋上留下的一条条刀疤,不由使我想起一次亲历过的遗憾。



3.那是在我家装修房子时,女儿不小心将一杯茶水洒在水磨石地面上。第二天发现,头一天洒在地上的茶水已经变成一幅淡淡的“茶垢画”。



4.亲身的经历让我小心翼翼地蹲下身子,仔细将铁屑扫起来,倒在一块水泥板上,再在上面洒了一点点水。



5.第二天一上班,我就将相关人员集中到车间,“参观”水泥板上留下的那条“锈斑龙”。大家面面相觑,议论纷纷,瞬间“顿悟”车间需要好好维护啊!



6.管理犹如锁匠开锈锁,既需要善于发现,又需要敏于思考。锁锈莫怪钥匙钝。先用干布擦擦锈,再往锁眼里滴上几滴“松锈灵”,也许在无声之间,锁就轻易地打开了。(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

A. 跨界

潮流来袭。对国内互联网公司来说,跨界开卖手机,已经成为当下最“in”的商业运作。

作为进军手机业的首款产品,雷军为小米手机搭配了一个“高配低价”的组合方案:Android2.3.5操作系统、高通双核1.5G CPU、1G内存、4G ROM和夏普4英寸屏。根据小米的官方说法,这是全球首款双核1.5G智能手机,比主流智能手机(单核1G)速度快200%,比顶端智能手机(双核1.2G)快25%,但是价格仅需1999,比市面智能手机平均价格低近千元。

在推广方式上,雷军也试图颠覆手机行业的传统做法,采用“全互联网模式”推广。简要地说就是,第一,不在广告上花一分钱,专注做好产品,依赖口碑相传,就像互联网产品;第二,渠道完全依赖互联网渠



道;第三,小米手机的销售完全依托小米网站,线下配送。服务则依托凡客现有的仓储、配送体系。凡客是雷军投资的电子商务网站。

更早推出“云手机”的阿里巴巴则采用了不同模式。阿里巴巴将这款手机的操作系统命名为“云智能OS”,该系统完全自主研发,采用Cloud App方式,用户无需在

手机端下载应用,只要在网络环境下,通过登陆统一的云账号就可以运行OS平台上的各种应用,如阿里浏览器、阿里搜索、手机旺旺等。

作为互联网产业另一支重要力量,腾讯推出的手机则采用与手机厂商和电信运营商深度合作的方式。此前,腾讯已经和华为合作推出了包含19款QQ应用的手机。根据业内人士的说法,腾讯和中国电信深度定制的手机QPhone操作系统也在加快面世的速度。

互联网行业分析师孙永杰认为,从客户体验角度看,“软件+硬件+互联网应用与服务”三者越来越融为一体,谷歌收购摩托罗拉、微软与诺基亚走得愈来愈近便是这个趋势的体现。在这种趋势下,中国互联网企业也要加紧布局,进军智能手机产业是迎合这种趋势的一种试探。

即一个手机必须完成“软件+硬件+互联网应用与服务”的开发。“小米手机目前预装米聊,推荐的小米应用包括小米司机、小米读书等,同时小米软件超市里有Android软件商店。”雷说,现在还不是考虑赚钱的时候,但赚钱是迟早的事。

相对于雷军的“铁人三项说”,阿里“云手机”则蕴含了更大商业企图。“移动互联在阿里集团中的战略级别非常高。”阿里云相关负责人接受采访时表示,阿里的定位要做互联网领域的基础服务提供商,从“数据”到“平台”到“应用”,云手机只是一个终端体现。依托阿里巴巴B2B、淘宝和支付宝的底层数据,阿里可以拓展出许多用户需求。这些消费数据和消费趋势,将成为阿里云手机发展的重要竞争力。



C. 产业生态掌控力

互联网评论人士方兴东说,在进军移动互联网市场的电信运营商、手机硬件厂商、互联网公司等几股力量中,最看好互联网公司,因为互联网公司最懂用户体验。

瑞芯微电子首席市场官陈锋认为,互联网企业做手机,给传统手机厂家带来一些启示。首先是渠道创新,现在渠道成本占的比例很高,小米手机选用的网上直销模式能节约不少成本,这也是小米手机卖得相对便宜的主要原因。另一方面,互联网企业不仅卖产品,而是卖服务,这种模式有点像运营商定制手机,除了提供管道,还有增值服务,后续可以不断通过应用服务向客户收钱。

“这种模式的关键是投入产出,即每个用户上生成的‘ARPU’值是否和投入匹配。”陈说,产出是ARPU值,投入就是开发这些硬件所要承担的研发、推广费用。

对于互联网企业的来势汹汹,传统手机硬件厂家对此似乎并不着急。因为无论是零部件采购、设计,还是手机销售、服务,对互联网企业来说,都是全新领域。

易观国际分析师孙博麟分析说,小米手机基于现阶段强大的硬件配置以及1999元的定价会吸引一部分极客的眼球,但是长远发展判断,小米手机不一定有很大市场份额,原因有三:小米并非硬件厂商,手机产能有限;凡客的物流主要集中在一线城市,渠道覆盖能力有限;定位用户偏细分,主要集中在极客用户。

整体来看,结合小米手机的成本,单独依靠终端很难赚钱。

更关键的是,在移动互联网领域,一个手机操作系统能否获得成功,与产业生态规模密切相关。手机操作系统是一个整合产业链的过程,需要运营商、程序开发商、芯片制造商等产业链各个环节的相互配合,互联网巨头自主研发的操作系统被市场广泛认可,仍是一个艰巨过程。

“小米做手机,如果能够从商业模式角度革命,那成功的概率就会提高很多。”移动20论坛创始人王利杰评价说,否则,仅仅是软硬件的技术优化,就陷入了跟华为、中兴、宇龙酷派等的正面搏杀,因为大家都是硬件加软件应用以及云端服务的模式,殊途同归,而实力悬殊,胜负一看便知。

目光投向消费品行业 陈晓低调创办听潮投资

□ 汪小星

去职国美后,遭受多方质疑的陈晓选择了远离聚光灯。但最近,在号称“国内第一家非公募慈善基金会”——爱佑华夏慈善基金会的官方网站上,陈晓



晓作为基金会的理事和主要捐赠人被摆在了最重要的位置,陈晓的新头衔是上海听潮投资咨询有限公司首席执行官。

据悉,陈晓一手创办的上海听潮投资咨询有限公司已完成注册,主要业务是进行股权投资。陈晓近日向记者表示,听潮投资将重点关注消费品行业。

已投资家居、制衣、生物制药领域

日前,爱佑华夏慈善基金会官方网站披露了陈晓新身份:上海听潮投资咨询有限公司首席执行官。爱佑华夏慈善基金会理事名录将陈晓名字列在了首位,还写上了陈晓的慈善感言,“我们在每个环节上,尽我们的能力把所有的事情做得更好”。

“很多行业都存在很多投资机会,即使是产业集中度较高的行业也会面临被模式颠覆的可能,这些都是投资机会。”陈晓表示,听潮投资将重点关注消费品行业。

事实上,离开国美后,陈晓投资了包括永乐电器前副总裁束为创办的家居用品连锁“名巢实业”在内的多家公司。在名巢开业仪式上,陈晓透露,名巢未来5年计划开设500家门店,其中自营卖场100家,加盟店400家。

“家居用品行业是被我选中的未来有不错市场前景的行业,保健品行业也有一定的投资空间,我同时在看很多项目。”

名巢实业董事长、陈晓多项投资合作伙伴束为则透露,除家具用品行业外,陈晓还和原西门子人士投资了定制服装项目,今年已经开始盈利;此外,陈晓还投资了生物制药领域。

但陈晓似乎并不太愿意将自己的新身份作高调宣传,在新浪微博认证一栏,其身份仍为“永乐电器创始人,原国美董事局主席”。

诉讼案国美陈晓继续沉默

显然,历经波折的陈晓希望将国美旧账翻页,开始他全新的投资行业旅程。对于国美对他的起诉,仍是三缄其口。

7月下旬,陈晓正式收到法院出具的国美电器对其起诉书副本。国美对陈晓的诉讼,已由北京市第二中级人民法院立案受理。

按照司法流程,该案件不日将开庭审理。但目前国美、陈晓仍以沉默应对外界,可见在官司案中已达成某种程度的一致,双方和解系数增大。

5月10日,一篇题为《陈晓大爆国美财务漏洞称国美渠道必然被淘汰》的报道种下了该起诉讼案的前因。报道发表之后的一个月中,国美一直致力准备对陈晓的诉讼。6月21日晚间,国美正式向北京市第二中级人民法院递交诉状,以“违反离职协议”为名对国美前董事局主席陈晓提起诉讼。

消息人士指出,国美在收集陈晓违约事实方面存在困难,并无十足把握告倒陈晓;而陈晓则更不愿意与旧东家再生恩怨。

B. “铁人三项”

互联网企业应对移动互联网趋势的最稳妥做法,是将其内容和应用从PC向手机进行移植,从而获取更多用户获得利润。但是,反观已经推出手机业务的互联网公司的做法,无论自主研发销售,还是与合作伙伴结盟,互联网企业在跨界入场之时,均将目光锁定在了推出自主研发的手机操作系统之上。

飞象网总裁项立刚评论说,对这些互联网企业来说,介入智能手机市场,能将自己的产品扩展到移动领域,直接地扩大用户群。此外,相对于传统的“微软加英特尔”技术帝国,智能手机领域则是全新的,开放的谷歌Android系统给了互联网公司极大的创新机会。

不过,这肯定不是这些公司下血本进行研发投入的全部真相。瑞

士信贷的一份研究报告指出,在移动互联网时代,互联网巨头们纷纷研发自有品牌手机和操作系统,其主要目标并不是通过手机销售来获得大量收入,而是希望通过应用商店和其他增值服务获利。

在互联网业,一个共同的逻辑是:互联网公司强项是手机应用研发能力,但移动互联网以平台为导向,仅仅是推出手机应用很容易沦为运营商和手机厂商的“打工仔”,推出自有操作系统手机能赢得更多的话语权。

小米手机的推出印证了这一说法。雷军在接受记者采访时表示,小米手机的商业模式异于传统手机公司。他的目标是:硬件维持不亏钱,通过互联网应用与服务盈利。

雷军将自己这种基于互联网思维与模式的玩法称为“铁人三项”,

杨元庆借债买股背巨额

□ 祝剑禾

近日,在联想集团2011/2012财年第一季度财报沟通会上,联想集团CEO杨元庆透露,自己买入近8亿股公司股票的资金绝大部分来自借债,并背负巨额还贷风险。

■焦点

杨元庆:资金绝大部分来自借债

今年6月17日,联想集团发布公告称,公司CEO(首席执行长)杨元庆从联想集团母公司联想控股处购得7.97亿股股票,占联想集团总股本的8%,使得杨元庆持股量达到8.7%。而联想控股所占股份份额为34.82%。

在当天的财报沟通会上,在多家媒体的追问下,杨元庆透露自己买入近8亿股公司股票的资金绝大部分来自借债,并背负着巨额还贷的风险,“我个人财产肯定没有这么多”。当记者进一步问及债务上的安排以及购买自己公司股票是否有锁定期时,杨元庆拒绝透露更多的细节。



柳传志:支持管理层成企业主人

联想董事会主席柳传志用了大量篇幅表示了对杨元庆的肯定以及杨元庆以个人名义购买联想8亿股份这一行为的认可。

柳传志表示:“杨元庆以个人名义购买股票要承担巨大的压力,但是今天联想的业绩表明,他成功了,顶住了压力,带领联想取得了新的辉煌。这点没有被投资人重视,但是我觉得非常重要。我们应该鼓励联想的优秀管理层能在物质上、精神上都能成为联想真正的主人。我们要为他们搭建物质上的舞台,这也是一个企业成功的重要因素之一。”

柳传志称其顶住了压力

柳传志表示,目前联想已经有了一个优秀的管理团队,有了一套正确制定战略的方法和极强的执行能力。

■风险

买入价属底部区域风险可控

8月17日,联想集团股价收跌于每股4.58港元,与6月17日杨元庆每股3.95港元的收购价相比,在正好两个月的时间里,杨元庆此次突击增持所获得的每股浮盈为0.63港元,共计浮盈约为502亿港元。

有业内人士分析,即使杨元庆有天价年薪的积累(根据《福布斯》中文版8月5日发布的2011年中国上市公司CEO薪酬榜单显示,杨元庆以7872万元的年薪占据榜首),也不可能掏出31.5亿港元,自筹巨额资金中的大头可能是依赖民间借贷,而只有联想集团股票价格上涨才能够让杨元庆的还本付息有所保障。不过在过去的52周,联想集团最高价格为每股572港元,最低价格为每股390港元,杨元庆每股3.95港元的购入价基本属于底部区域。

■业绩

第一财季 净利润翻番

据联想集团公布的2011-2012财年第一季度财务报告,联想集团在第一财季实现销售额592亿美元,较去年同期的51.5亿美元增长15%;实现净利润1.08亿美元,较去年同期的5486万美元同比增长98%;实现综合销售额同比增长15%,达到59亿美元,创下历史新高。

移动互联业务是联想集团近来发力从单一的PC硬件制造商转型的方向。财报显示,新成立的移动互联业务部门在报告期内营收21.5亿美元,同比上升18.2%,占联想集团整体销售份额的3.6%。其业务的销售额主要来自中国手机销售,其中传统手机销量同比上升33.7%,而3G智能手机“乐Phone”的销量也高于前一个季度。同时,今年3月底推出的乐Pad在本财季销量达到8万台。

杨元庆表示,任何可以推动联想集团PC业务增长,并且价格合理的企业都不排除成为公司的并购目标。