

新年贺词个案解析:

小米的梦想 雷军的野心

小米公司销售手机6112万台,较2013年的1870万台增长227%;含税销售额743亿元,较2013年的316亿元增长135%……1月4日早晨8时,2015年第一个工作日,小米员工还没开始上班,小米创始人、董事长雷军在微博和微信上公布了2014年度的成绩单。华丽丽的业绩非常亮眼,这篇不算太长的贺词中,有过去辉煌的业绩,也有对未来的判断和展望。这些关乎小米梦想和未来的“干货”,我们不妨一一解读。

本报记者 高倩倩 综合整理

与格力10亿元豪赌 谁会最终胜出?

2014年11月的乌镇世界互联网大会上,雷军称,今年小米大概可以做到800亿元,格力最多也就是1400亿元。按照这个情况发展下去,小米会在一到两年内超越格力。董明珠2014年12月13日曾用咆哮体表示:“你超过我,有什么面子吗?有本事在手机行业超过所有人。我一个做空调的,你跟我比什么?”关于“5年内销售额超过格力”的10亿元豪赌,雷军多次表达了必胜的决心。

新年贺词中,雷军描述了自己打造的“生态链”,说自己投资了20多家初创公司,和美的完成合作。

其实,小米投资的行业远不止硬件公司,云服务、支付、电商、媒体、内容……小米都在投资。这套体系帮助小米在智能手

机的竞争中取得优势。而后续小米无论再做什么重量级产品都离不开这套体系。

可以预见的是,2015年,小米会继续加强自己的体系,拉开与竞争对手的距离,并且把这套体系扩展到智能手机之外的领域,其前途不可限量。所谓“去到别人梦想未曾抵达的地方”,“我们的征途是星辰大海”背后都是这套体系。

截至目前,格力尚未公布2014年销售额。最新财报显示,格力2014年前三季度营业收入为984亿元,同比增长12.07%。按照这个增长速度,以2013年营业收入1200.43亿元来算,2014年营业收入应该为1350亿元左右。

如今看来,雷军的算法基本准确。

市场进入血战 谁是国产第一手机?

2011年小米以高配低价,优秀体验切入刚刚兴起的智能手机市场,连续几年取得巨大成功,其互联网营销模式一时天下无敌。2014年,小米已是世界前五的智能手机巨头。随着中兴、华为、酷派纷纷成立互联网品牌,小米的市场被分化了不少。

新年贺词中,雷军说到2015年国内智能手机市场增长放缓,要比拼持久力,要比拼整体生态系统能力,要血战,要归零。

小米通过多个行业的收购整合,打造自己的生态系统。竞争对手也开始慢慢了解小米体系的威力,开始向其学习。华为投资暴风科技,酷派牵手360

都会是小米未来的挑战。所以雷军提到要归零,要血战,提到了竞争对手“像素级”的模仿。一招鲜已经被学会,后来就是拼实力了。雷军号召小米公司最好准备,投机取巧的时代已经过去,未来的胜利需要意志和坚韧。

2015年,智能设备领域将进入竞争最激烈的一年,尤其在国内智能手机行业增长收窄时,同业角逐更是到了比拼持久力和整体生态系统能力的大淘汰阶段。不过,雷军的这个讲话对国内的其他智能手机厂商不是好消息,巨头博弈,倒霉的往往是小厂商,2015年会有更多的小厂商在巨头血战中被消灭。

国内市场渐趋饱和 下步棋怎么走?

2015年的中国智能手机市场会更加血雨腥风,如何走好下一步棋,如何站稳脚跟,是雷军等商界大佬不得不探讨的重要课题。在雷军的发言中,提到了两个要发布的产品,一个是针对女性高利润市场的低配、漂亮外观的红米2,另一个重量级旗舰产品则为透漏具体信息,有消息说会是一款客厅设备,传言是否属实,还需拭目以待。

随着中国国内智能手机市场的饱和,小米手机的未来只是国际化,2014年,小米已经走出国门,进入了境外6个国家和地区,在印度就卖了100万台手机,战果辉煌。

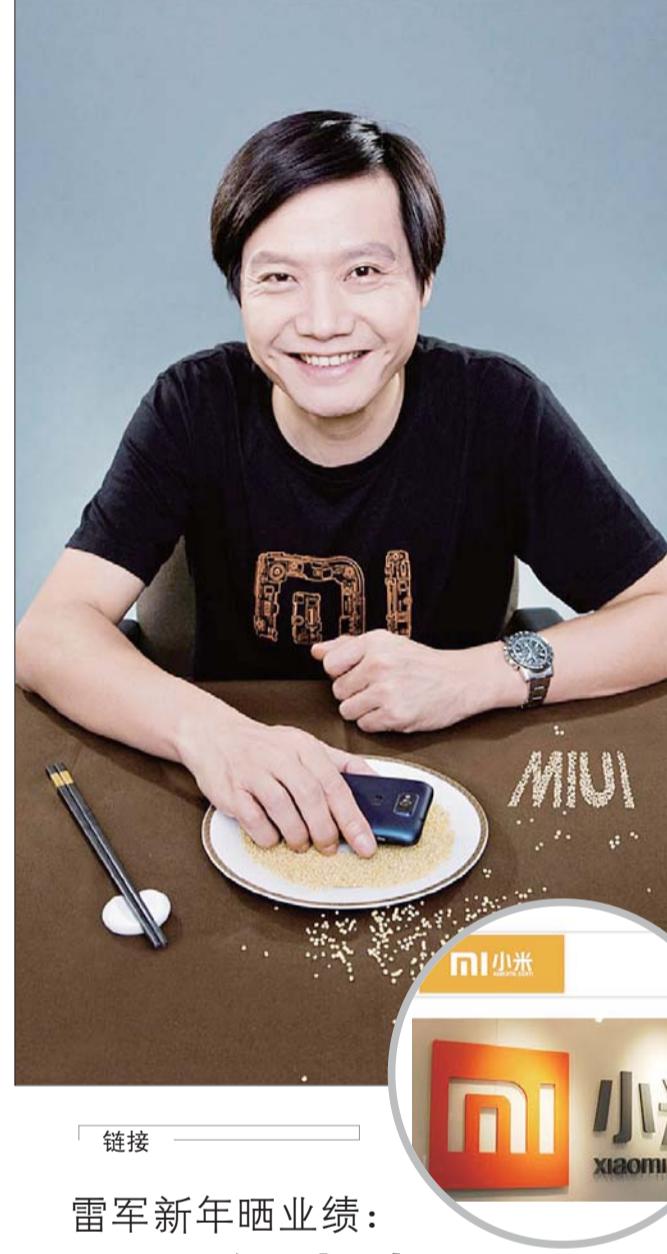
虽然在印度遇到了专利麻烦,但这些都是前进道路上的小挫折,虽然公司发展不一定会完全依靠

手机,但近几年内,小米手机仍是该公司最重要的部分,这部分增长只能依靠海外市场,走向国际化也是小米公司2015年的重要一步棋。

雷军说:“小米已从MIUI ROM开发者、智能手机制造商,凭借产品创新和铁人三项的商业模式,走向了消费电子国民品牌,智能家庭生态的建立者,和移动互联网内容、服务分发平台。这是全球科技行业从未有过的公司形态,小米已经来到了行业发展的最前列。”

消费电子已经是很大的市场了,小米还想要智能家庭、要移动互联网、要服务分发,可见雷军的野心之大。

2015年,要小心的不仅是智能手机厂商,互联网巨头们也要小心了。



链接

雷军新年晒业绩: 2014年小米 收入743亿

新年伊始,小米CEO雷军发表一封致全体员工信,晒出小米去年业绩:2014年,小米公司共销售6112万台手机,增长227%;含税收入743亿元,增长135%。

6112万台的销售量超过了雷军此前许下的6000万台的目标,2013年小米共卖出1870万台手机,增长了160%;含税销售额达到316亿元,增长150%。雷军称,目前在智能手机行业,小米已经成为国内市场份额领先的公司。

在回顾2014年时,雷军表示,对于小米来说这是很重要的年。此前小米刚刚完成11亿美元的融资,估值达450亿美元。

同时也有业内人士认为,国内其他智能手机品牌优势依旧明显,把公司估值与价值概念混同,使得雷军的这一论断营销意味过于浓厚。就在2014年的最后一天,华为轮值CEO亦胡厚发布新年祝词透露,华为销售收入预计将达到460亿美元,其中智能手机发货将超7500万台,同比增幅大于40%。

此外,雷军还提到了去年小米遭遇国际巨头的专利诉讼,“迎来了小米的成人礼”。目前小米已进入境外6个国家和地区,在遇到专利纠纷的印度市场销售超过100万台手机。

据悉,小米自从去年7月在印度市场发布首款手机,到10月份已达到50万部的销售业绩。去年12月份,小米因侵犯了爱立信的标准核心专利组合(SEP),被印度德里高等法院裁定停止在印度销售和进口手机。尽管雷军表示今年小米将继续开拓国际化道路,但专利问题却让众多业内人士并不看好。

据专家估计,未来小米可能会与拥有专利权的公司进行和解,以便进一步开拓海外市场,但价格不菲的专利费用可能会挤压公司的获利能力。事实上,小米在行业内专利权布局方面还仅算新手,国家知识产权局网站显示,OPPO、小米、vivo(步步高)、魅族的发明授权分别仅为103件、10件、7件、4件,而华为、中兴的专利授权则分别为22169件、14493件。

此外,雷军预言国内智能手机行业角逐进入比拼整体生态系统能力的大淘汰阶段,他透露小米未来将继续完善生态链布局,投资发展智能硬件公司,并将在年初发布全新的智能手机产品。

商界大佬 贺词大比拼

中兴通讯总裁史立荣:

2015年,让我们变得不一样

从现在开始,我们将进入M-ICT战略的新阶段,管理层将在战略、业务、管理三个维度做好规划、强化执行,相关干部要逐级逐项落实好上面的战略要求,全体员工必须要有战略紧迫感、充满信心,更快成为一家从优秀到卓越的CGO公司!作为一家已经有7万人的大公司,这并非易事,但是,大家需要的不是等待,让我们一起行动。2015年,不等待!2015年,让我们变得不一样,实现高质量的增长!

三星电子副会长权五铉:
新挑战,重新出发

三星集团没有以集团的名义发表新年贺词,但三星电子副会长权五铉当天高呼“新挑战”。接着,员工也喊出了“重新出发”的口号,三星电子把“挑战与重新出发”视为最优先的课题。

韩国现代汽车集团会长郑梦九:
2018年全球销售900万辆

1月2日出席新年启动仪式时,韩国现代汽车集团会长郑梦九提出了2018年900万辆的全球销售目标。他还提出要通过提升品牌价值以及增加研发投资等努力让现代汽车成为世界领军企业。他强调,目前世界经济持续低增长势头,部分新兴经济体政治局势不稳,且车企之间的竞争在日益加剧。

LG集团会长具本茂:
抢占市场才是活路

抢占市场才是活路,汇率和油价的不稳定对出口比重大的我们来说是一个相当大的挑战,几年内有可能面临更大的困难。

神户制钢所社长川崎博也:
时刻不忘“生存”危机

为实现事业投资组合的最优化,我们首先将按照预定计划在素材类事业中实施钢材事业的前道工序集约化工作。此外,为顺应汽车轻量化的需求,将对该事业进行积极培育。与鞍山钢铁共同成立生产高张力钢板的合资公司明年即将投产运营,在天津成立的铝板材生产基地也将按照预定计划建成。多材质措施催生的零部件方面的建议能力将不断集约并强化钢铁、铝、焊接等各事业部门以及技术开发本部的技术。

