



深夜发文“退网”，重返科技行业做AR “把一切都搭进去创业” 罗永浩这次会成功吗

记者 王赟

债务还得七七八八了 想要重返科技行业

只有离开，才有重返的可能。

6月12日深夜，罗永浩发布微博称，将再次埋头创业，并退出微博和所有社交平台。

罗永浩表示，未来几年原则上不会再接受媒体采访，希望通过此举排除外界的干扰，“埋头从事下一代智能平台产品的研发”。同时，罗永浩个人新开#产品经理罗永浩#的微博，仅限业务相关的交流和辟谣。

此次“退网”早有信号。在6月7日进行的一场内部讲话中，罗永浩宣布正式退出“交个朋友”管理层，但仍会以主播身份参与直播。按双方签订的协议，未来3年内，罗永浩仍需要在交个朋友直播间完成每年数十场的直播带货。

此次罗永浩与交个朋友科技的经营权交易和业务上的淡出，他从交个朋友拿走的天价分手费，则帮助他彻底清偿债务重回科技行业。

罗永浩称，他将从交个朋友的“首席好物推荐官”变为“首席品牌监督官”，将持续关注选品质量和消费者反馈。同时，罗永浩也表示，将更多精力投入在AR领域创业上。

最近两年，罗永浩在纷纷扰扰的直播带货漩涡中，他带过的货多还是欠过的债多，不再那么重要。

罗永浩称，他比较喜欢科技行业，现在债务还得七七八八了，想要重返科技行业。

终极梦想是参与或领导 一次大的计算平台革命

据了解，罗永浩将埋头开启的创业方向属于AR领域，他在接受媒体采访时称，AR是下一代计算平台，想在AR时代抢先做出一个像2007年的iPhone+iOS一样的东西，成为下一个平台上类似苹果一样的公司。

罗永浩称自己在产品层面有把握胜出，但这种平台级的战争，仅靠好产品是不够的，因此也做好了被大公司收购的准备，实在不行，就做AR时代的华米OV。

值得注意的是，罗永浩曾多次公开表态将重返科技行业。2021年10月，罗永浩曾在社交平台表示，2022年春天将重返科技行业，还完债的当天就会回归。

在今年3月，就有多个消息源确认，罗永浩将于五月份前后淡出交个朋友公司的日常管理工作，并启动新一轮的高科技公司创业。也是在3月，罗永浩在发文中正式明确，他要做的是AR，不是VR，他不相信扎克伯格定义的元宇宙，并表示，债务完成之后会第一时间官宣。

有很多人喜欢把VR、AR放在一起，可两者在最终的产品形态上却存在着天壤之别。VR是虚拟现实，用户在设备中看到的一切都是虚拟的；AR是增强现实，用户在设备里看到的，是虚拟与现实融合的场景，最知名的就像是知名手机游戏《Pokemon GO》。

而这个6月，罗永浩说这次“退网”埋头创业是最后一次机会，相信一定会给这个世界留下一些东西。据知情人士透露，罗永浩的新公司仍旧会落户在北京，在招聘大量人才后会进行闭门研发。

在上个周末，罗永浩深夜发文称“退网”，宣布将重返科技行业做AR。

“新公司的规划是未来3—5年都没有产品，他要先把操作系统这些软件做出来，然后再发布产品，所以在这个时间段，他可能会先埋头科研，退出公众视野。”早在今年3月，接近罗永浩的相关人士就透露，“他甚至觉得微博也会让他分心，未来也会关停和注销微博。”

6·18到了，此刻回看那场《罗永浩跨界对话柴静：畅谈彪悍人生》的对谈，以及得到App出品的罗振宇与罗永浩的《长谈》，更能感受罗永浩的折腾不止。



图片来源网络

■延伸阅读

罗永浩：AR就是下一代计算平台

2012年，罗永浩创办了锤子科技，专注做手机。可好景不长，锤子科技让老罗在几年后背上了巨额债务。媒体报道，锤子科技自2018年下半年出现经营危机以来，最多时共欠银行、合作伙伴和供应商约6亿元债务。

为了还债，罗永浩曾尝试过不少项目，最终走上了直播带货这条路。

事实上，罗永浩再次创业已做过多次预告。今年1月，他就在社交平台透露“下一代平台上见”，到了3月，罗永浩直接宣布“要做的是AR”。

至于为什么是AR，罗永浩13日在

社交平台发布的对话文章中做了解答：“几乎是从确定锤子科技出事的当天开始，我就在想还完债回来做什么”。几年间，罗永浩的判断是“下一代计算平台大概率也只能是AR，不太可能是别的了”。他说，“我们相信AR就是下一代计算平台。”

具体到未来的计划，罗永浩透露，硬件团队会每年研发一款工程机械，原则上不对外发售，仅限内部开发使用，直到商业化售卖条件和整体环境大致成熟才开售。

你看好罗永浩这次创业吗？

据中新社

此前，罗永浩说过，他的终极梦想，就是参与或领导这样一次大的计算平台革命。

他身上从来没有结局 只有不停的开始

当初自称有“社交恐惧症”的罗永浩，是在新东方的大讲台上练出了大量的所谓的“罗永浩经典语录”，成为后来的“上古脱口秀大神”。

14年前的2008年6月，罗永浩创办“老罗和他的朋友们教育科技(北京)有限公司”，即北京市海淀区至圣嘉德培训学校。当年7月，罗永浩英语培训学校在北京开始营业。

这两年，罗永浩的好友冯唐在微博上晒得最多的就是他自己的一些书以及周边的内容，似乎过着他一开始跟罗永浩说的那种“一年卖一本畅销书”的生活。只是罗永浩就比较累了，因为那句当初冯唐给他的建议“做点生意吧”，到现

在还在创业的路上。

如今，距离罗永浩发布《我的奋斗》一书已经12年过去，在罗永浩身上，从来没有结局，只有不停开始。

这次他说将把一切都搭进去创业，让人想起去年夏天，罗永浩正式成为上汽大通MAXUS G20 PLUS推荐官，当时的文案如今再读来——

奋斗的路上，每个人都有“躺平”的愿望与权力。最近，罗永浩的交友“小视频”在朋友圈传播，片中他整日忙于工作，偶尔躺下来歇一歇，却总有琐事让他无法“躺平”。岁数大了，再忙也得抽空去做身体检查；位高权重，工作电话不接不行。他最近突然宣布自己“躺平”，难道他是打算放弃自己了吗？原来他是结交了上汽大通MAXUS G20 PLUS，让他彻底“躺赢”。

因为大量债务人向法院对锤子科技进行债务诉讼，过去两年几乎每个月甚至每周他都会有新的诉讼相关公告或被限制高消费，所以罗永浩只好弄了一辆房车来往各地。

一年一度的6·18来了，但就目前来看，很多商家的促销力度并不如往年，消费者的热情也似乎不太高涨。在与部分消费者和企业交流后发现，今年的6·18与往年相比，有几大因素分流了人们的消费热情和“钱袋子”，这也使得今年的6·18看起来并不热闹。

疫情使一些消费品 变得不再是必需品

疫情之下，不少品类的消费变得很不明朗。比如服饰类商品和化妆品，现在不少人采取居家和办公室相结合的方式工作，商务会谈和活动减少大半，更多的商务交流发生在线上，这就让不少消费者降低了对于服饰和日化用品的需求。而日化用品在电商平台是主力品类。这种消费热情的降低还体现在文旅产品方面，今年6·18，携程、飞猪、途牛等都推出了一系列促销活动，尤其在酒店产品方面，依然在进行大力推广，但是游客的热情度并不如往年。各地疫情时有反复，如果在6·18购入未来旅游商品，游客会担心今后不一定能履约。

更明显的来自疫情的影响是，北京和上海作为主要的出行客源地和消费力聚集地，为保障防疫，人们自觉减少了出行，这也对出游和消费需求方面产生了影响。

各种购物节 提前透支了消费力

消费力的提前透支。如今随着各类购物节的增加，几乎每个月都可以看到有各种节点或“人造购物节日”，尤其是在过去的两个月，上海居民几乎都通过电商在线购物，社区团购成为一大潮流。但这也意味着大量的消费需求已经被提前透支，尤其是部分社区团购的折扣力度很大，当打折成为人们生活的一种常态之后，现在商家再来推6·18购物节等促销，就很难引起人们的消费欲望——因为消费需求额度已经消耗殆尽，且消费者对于折扣的期待值太高。

成本高企之下，利润空间变小，促销力度不足。如果对比一部分奶粉、酒类商品、日化用品等会发现，在消费品板块，今年参加6·18活动的部分商品促销力度并不够大，甚至比往年还低一些。部分业者对笔者反馈，由于各类原材料、物流、获客成本等上涨，而大众消费品的价格却不能轻易上涨，6·18期间还必须维持低价，这就使得商家的利润空间变小，为了保障基本的收益，此类消费品今年的6·18促销幅度并不大，自然也比较难引起消费者的购买欲望。

企业自播分流了 电商平台的生意

自播与其他平台的分流。说起6·18，大家都会觉得一批MCN机构的主播应该会在这种消费节日里面赚得盆满钵满，毕竟“坑位费”和卖货分成非常可观。但其实今年的6·18未必如此，因为不少消费类企业都在培养自己的直播平台和主播，这种企业自播的模式明显冲击了想要依靠6·18来造势获利的MCN机构主播。

比如携程、豫园股份、银泰等都在培养自己的直播团队，所有的流量也在自家平台上。2021年，携程的BOSS直播间复购率达到51%，如今携程BOSS直播步入第三年。银泰百货则通过数字化分佣、商场开播等形式为导购的向上发展创造机遇，截至目前，银泰场内先后已有超过6000名导购变身新零售主播。除了真人主播，现在还有一些虚拟主播也来“分一杯羹”，比如在6·18前夕，携程正式推出“携程星期三”以及AI主播“梁小章”，确定了每周三常态化地提供酒旅产品优惠的直播方案。

据第一财经

各式各样的『人造购物节』冲淡了6·18
多重因素分流消费热情，使得今年的年中大促看起来并不热闹