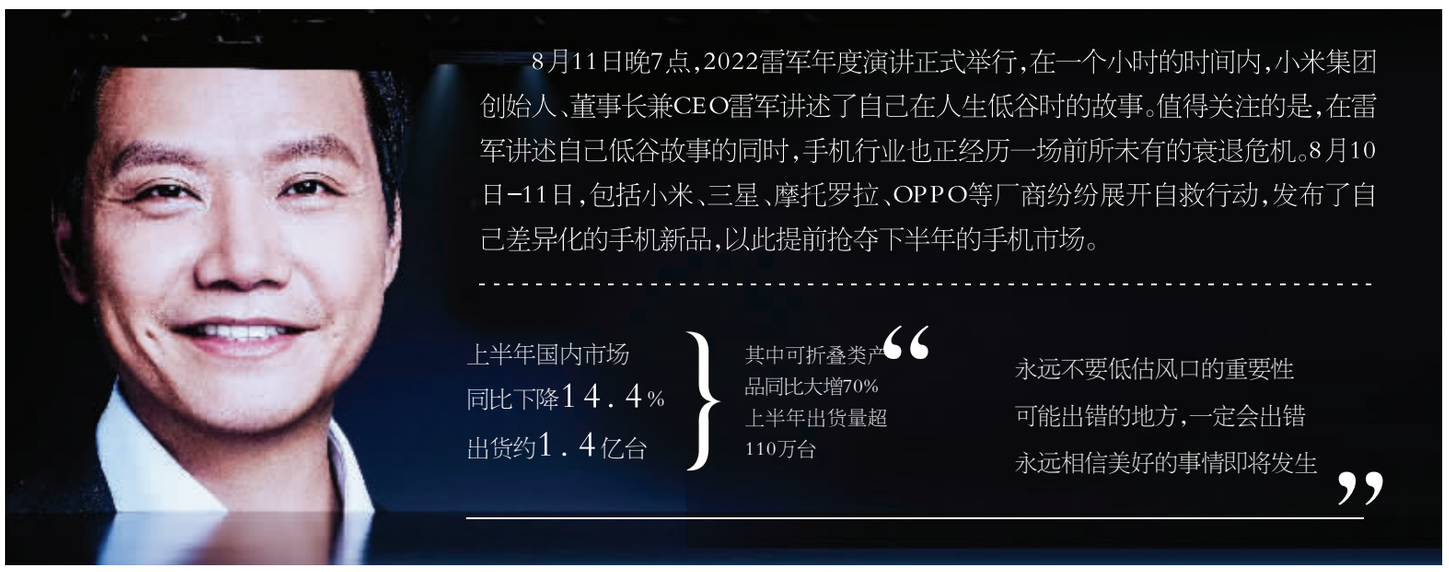
责编 金朝力 编辑 王柱力 美编 代小杰 责校 李爽 电话:64101880 kuajjiaogao@163.com

雷军的低谷与手机业的自救



8月11日晚7点,2022雷军年度演讲正式举行,在一个小时的时间内,小米集团创始人、董事长兼CEO雷军讲述了自己在人生低谷时的故事。值得关注的是,在雷军讲述自己低谷故事的同时,手机行业也正经历一场前所未有的衰退危机。8月10日-11日,包括小米、三星、摩托罗拉、OPPO等厂商纷纷展开自救行动,发布了自己差异化的手机新品,以此提前抢夺下半年的手机市场。

上半年国内市场同比下降14.4%
出货约1.4亿台

其中可折叠类产品同比大增70%
上半年出货量超110万台

“永远不要低估风口的重要性可能出错的地方,一定会出错
永远相信美好的事情即将发生”

永远不要低估风口的重要性

“创业需要一点点运气,需要对大势进行判断,永远不要低估风口的重要性。”雷军说。

雷军讲演的主题是“穿越人生低谷的感悟”,讲述了他年轻时遇到的产品失败、业务崩盘、公司差点关门的困境。

1992年,金山WPS软件特别红火,几乎装在了当时的每一台电脑上,金山创始人求伯君是当时的软件英雄。但是金山面临着巨大隐忧,微软等相继进入中国市场,金山必须立刻开发一套新的办公软件,才能生存下去。

金山给新项目取名盘古,希望其能在Windows平台上开天辟地。雷军称“我们几乎把公司所有的家底都拿出来了”。到了1995年4月,WPS盘古项目终于完工,但产品上市后销量却惨不忍睹,不到预期的1/10。到了1996年初,盘古销量仍无起色,连发工资都有些困难。彼时,作为北京金山的总经理,26岁的雷军感到束手无策“最惨的一个月账上只有十几万人民币,连发下个月的工资都非常非常困难。因为发不出工资,一宿一宿的睡不着觉”。

作为研发负责人的雷军,在中关村找了一家最大的软件店亲自站店卖货,通过几天的观察,雷军领悟到,做销售的目的不是为了给用户把道理讲明白,而是要让用户很舒服地接受。后来,他通过站店发现了一个巨大的用户需求,随即开发了《电脑入门》等一系列畅销软件,让金山找到了活下去的出路。

雷军表示,曾经在人生低谷的时候,差点就想转行去开酒吧。

接着,雷军提到,在第一波互联网浪潮兴起时,本想通过收购一家企业的方式入场,但收购网易不成后,雷军决定自己干。

2000年5月,卓越网正式上线,雷军决定做网上图书音像店,他之前站店卖货的经验和持续积累的零售理解都用上了。两三年的工夫,卓越网就成为当时最大的B2C电商。

但由于金融危机和互联网泡沫,因为资本市场环境太差,卓越网实在融不到钱,最后只能忍痛卖给亚马逊。雷军表示,他那段时间尽量不用卓越网的东西,尽量不从卓越网买东西,也尽可能避免见到老同事。

在不断试错的过程中,雷军总结出来一个道理,可能出错的地方,一定会出错。

18个月的工资和手机寿命

雷军讲述的三个低谷故事,都是小米手机在发展历程中转折点。但如今雷军发表讲演的时间点,却令人寻味,因为自2022年上半年以来,手机行业的加速衰退已成现实。

近日,IDCicon发布2022年二季度国内智能手机市场统计,数据显示,本季度,国内智能手机出货量为6720万台,同比下降14.7%;上半年国内市场同比下降14.4%,出货约1.4亿台。其中可折叠类产品同比大增70%,上半年出货量超110万台。

此外,中国信通院的数据也证实了这一趋势,2022年6月,国内手机市场出货量2801.7万台,同比增长9.2%;上半年累计出货量1.36亿台,同比下降21.7%。

在年度讲演之前,雷军发布的一条微博视频上了热搜。雷军称“有一次公司发不出工资,我焦虑的很多个晚上都睡不着觉。以至于后来,我一定要在公司的账上留一笔现金,就是天塌了都不许动,就是要确保能发18个月的工资”。

但同样是18个月的时间,却侧面反映出手机市场的残酷:数据显示,中国用户的手机平均换机周期已从18个月变成31个月,正式进入存量竞争时代。

手机的衰败也在线下卖场体现出来。中国手机最大集散地深圳华强北也受到影响,越来越多的档口老板都觉得手机生意越发难做,包括新机和二手机。据报道,曾经华强北一铺难求,甚至有铺位售价每平方米突破30万元,铺位转让费高达100万元以上。近年来,由于手机行业不景气,租金一路下降,从2016年的9000元下降到如今的2000元出头。

在产业观察家洪仕斌看来,手机出货量的下降在意料之中,如今,单靠配置和性能的堆叠、优化已很难让用户在使用体验上感受到明显的差异,必须从底层技术上进行迭代创新,拥有自己的核心技术,具备独特竞争优势。

此外,疫情、供应链等影响也是制约手机销售的重要因素,在全球经济波动的大背景下,个人收入增长乏力导致换机意愿遭到抑制;更重要的是,地缘政治影响国际供应链,导致芯片、面板等原材料价格波动剧烈。

高端化是厂商自救之路

一日之内,手机厂商密集发布了各种新品。8月10日,三星电子正式推出了旗下第四代的突破性折叠屏手机——三星Galaxy Z Flip4和Galaxy Z Fold4。8月11日,摩托罗拉发布了moto X30 Pro、moto razr 2022和moto S30 Pro三款旗舰新品,其中折叠屏手机与2亿像素为主要卖点;同日小米也发布折叠屏新品小米MIX FOLD。

手机的出路在何方?有关专家观点认为,高端化是一众厂商自救的必由之路。

据Counterpoint发布的数据显示,2021年全球400美元以上高端智能手机销售额同比增长24%,超过市场7%的平均增速,而高端手机份额也创下历史新高,增长至27%。苹果以60%的占比排名第一;而紧随其后的为三星,其占比为17%;国内手机企业发力高端化也颇有成效。

如果把时间跨度进一步拉长,则这一趋势更加明显,2014年中国手机市场中1000元以下手机出货量占比超50%,2000元以上产品占比不足25%,但到了2022年,千元以下手机占比不足15%,2000元以上产品占比为50%-60%,这也是手机出货量下滑的大背景下,销售额反而上升的原因。

产业观察家许意强指出,手机产品发展到如今,例如分辨率、充电续航、屏幕尺寸等方面的“硬指标”各家都已经近乎完美,很难有进步空间,在折叠屏、摄像功能上“内卷”,就成了各家寻找差异化的新打法。

不过许意强指出,手机行业真正的自救或许仍未到来,其变革的方式也会远超人们想象,因为归根结底,目前手机是人们连接万物的“枢纽”,如果万物互联最终到来,那么这一枢纽将以何种形态面世,甚至是否存在都将是值得思考的问题。

8月11日19点59分,在雷军讲演结束后,他发布了最新一条微博:“你所经历的所有挫折、失败,甚至那些看似毫无意义消磨时间的事情,都将成为你最宝贵的财富。人生很长,无论如何,让我们保持信念:永远相信美好的事情即将发生。”

北京商报记者 金朝力 王柱力

广告

数据 DIATIA

数字观察员
带你探索世界

《数据》杂志由北京市统计局和北京日报报业集团战略合作。在全国发行,专注于数据领域经济资讯类新闻月刊

企业专访 串联数据 逻辑归纳 价值转化

订阅价格 240元/年 20元/本 订阅方式 010-64101980

国内统一刊号:CN11-5323/C
国际标准刊号:ISSN 1006-5954
邮发代号:2-558
电话:010-64101990
网址:www.bbtonline.com.cn
地址:北京市朝阳区和平里西街21号

本刊内容可以通过以下方式阅读电子版
CNKI中国知网 www.cnki.net 中国知识基础设施工程
维普网 www.cqvip.com

扫码订阅

CONTACT US