

# 中国的电动汽车品牌会和当年的智能手机一样，成为席卷全球的狂潮吗？

首先建立一个共识，外国人不傻，有好的产品，美丽的价格，当然会爽快的买单。

## 建立在这个共识下，我们先来分析当年的中国手机品牌

2007年9月，伴随着经典的音乐，乔布斯从手中拿出了划时代的初代iPhone。说出了那句经典的“an iPod! a phone! and an Internet Communicator. Are you getting it? this is one device! iphone!”。将移动互联网的体验真正做到了优雅，开启了一个属于移动互联网的新纪元。



iPhone一炮而红，彼时的中国，魅族创始人黄章早在2006年就看到了手机将会是颠覆性的产品，在看到iPhone的成功后，他搁置了原来占据中国国内大半江山的MP3业务，全面进入手机这个新赛道，势必也要在这个领域开疆拓土，经过3年的打磨，2009年2月13日，魅族m8正式上市。后来的故事我们已经知道了，很不幸，魅族最终卖身给了吉利集团。（某种程度上，这也是一种传承，曾经中国智能手机市场的开拓者，加入了中国电动汽车的龙头，祝愿它们的故事将继续！）



之后的2011年，当雷军站在北京798艺术区的主舞台上的时候，估计没有人会想到小米发布的这款小米手机一代竟然改变了中国市场的命运。



有人说，小米的出现，掀翻了中国整个山寨手机市场，电视中经常出现的波导手机早已经消失不见。也有人说，小米的出现，让除苹果外的所有外国手机品牌成为销量统计数字中的“other”！由此，也开始了中国智能手机席卷全球的年代。oppo，vivo，华为，一加纷纷加入这场盛宴。

厂商	2022年全年 市场份额	2021年全年 市场份额	同比增幅
1. vivo	18.6%	21.5%	-25.1%
2. Honor	18.1%	11.7%	34.4%
3. OPPO*	16.8%	20.4%	-28.2%
3. Apple*	16.8%	15.3%	-4.4%
5. Xiaomi	13.7%	15.5%	-23.7%
其他	16.0%	15.6%	-11.2%
合计	100.0%	100.0%	-13.2%

古人说，成功要靠天时，地利，人和。那时中国的智能手机市场，天时在于移动互联网刚刚起步，处于百家争鸣的阶段；地利靠的是中国是世界工厂，有成熟的供应链体系，几乎所有需要的配件都能在本土完成生产装配；人和则是当时中美处于搁置争议，互利共赢的积极合作时期，以及中国庞大的市场需求。所有中国能够制造出优秀的产品，也会有十分吸引人的价格。

## 那么，中国的新能源汽车能够复制智能手机上的成功吗？

聊到中国新能源汽车，首先想起的是“蔚小理”，然后是老牌自主品牌推出的新能源品牌或车型：BYD的中国朝代系列,吉利的极氪等。

首先说“蔚小理”，它们都是互联网思维造车，从财报上看，直白的说，它们的车几乎不赚钱，甚至还亏钱。在我看来，它们唯一的目的就是造出好的产品，培养消费者的消费习惯。等到传统燃油汽车被禁止销售，中国大部分人都有了新能源汽车的需求的时候，作为先行者的它们，依靠资本的补贴，大的资本卷死小的资本，竞争对手早已所剩无几。之后，就是它们赚钱的开始。这一点上和当年的滴滴打车，ofo，哈喽单车，饿了么等互联网企业如出一辙。只不过我认为这次剩下的品牌会更多一点，因为人们对汽车有着各种各样的多样化的需求，价格的敏感程度也不一样，不是所有人都能像当年买手机一样对待买汽车。

然后是BYD，极氪等品牌，BYD的营销总给人一种不太舒服的感觉，但是反映在销量上确实是很不错，在这一点上和当年的华为比较像。感觉它们的消费群体集中在三四十岁公务员、教师、个体户上。而极氪的新车001是我本人非常看好的车，虽然软件完成度不是很高，但是确实能够看到吉利在收购Volvo，莲花，萨博后的技术积累，我对宁波商人的印象也不错。相信它会是中國新能源品牌的领头羊。

之后是信息来源较少的华为，小米。华为的技术能力和管理确实是国内公司的典范，在经历如此重大的打击仍然能够屹立不倒。但是华为三番五次的声称自己不会造车，要成为车企的服务商。我个人感觉华为看到了更大的蛋糕，在经历了美国制裁后，它似乎对于核心技术特别偏执，想要成为像高通、镁光等掌握核心技术生杀大权的企业。但是却又搞出了问届AITO这样的品牌。嘴上说不是华为的子公司，但

是据我在华为上班的同学说，问届和华为之间的人事是可以流动的，而且你问届的车摆在华为的旗舰店里，还说自己不造车，给人一种又当又立的感觉。

然后是小米了，诚然在智能手机时代，小米是领军人，账上也有钱（1080亿）。但是小米手机喊了多少年的冲击高端，依旧陷入到成本~售价路线中。也许小米在第三层：“它只是喊着要冲击高端，实际上从产品bom阶段就根本没想过冲击高端。因为自己已经是性价比的代名词，当然放不下这块探囊取物的蛋糕。”这样就解释得通了。所以我猜测小米的第一款车会全方位对比着特斯拉的model3做，把价格拉到15w，然后各方面体验都比特斯拉好。

回到最初的问题，中国的新能源品牌，会不会像智能手机一样大杀四方。我认为这是一定的！

## 尾巴

中国的人口红利在，政策红利在，供应链优势在，技术上是新领域，其他国家也没有领先多少。但然能够造出功能优秀，价格上又超值的汽车。所有我认为这一领域潜力无限，这也是我想要进入这个行业的原因。

陈总，我真的十分诚恳的想要加入42号车库。请您给我一个机会！