

小米—手机、硬件、物联网一体的互联网价格屠夫

小米是一家专注于智能硬件和电子产品研发的移动互联网公司，同时也是一家专注于高端智能手机、互联网电视以及智能家居生态链建设的创新型科技企业。

公司的使命是坚持做“感动人心，价格厚道”的好产品，让全球每个人都能享受科技带来的美好生活，并做出小米硬件服务利润不超过5%的承诺。

2015年，MIUI月活跃用户（米粉）超过一亿；2017年小米收入增长速度在互联网公司中排名第一



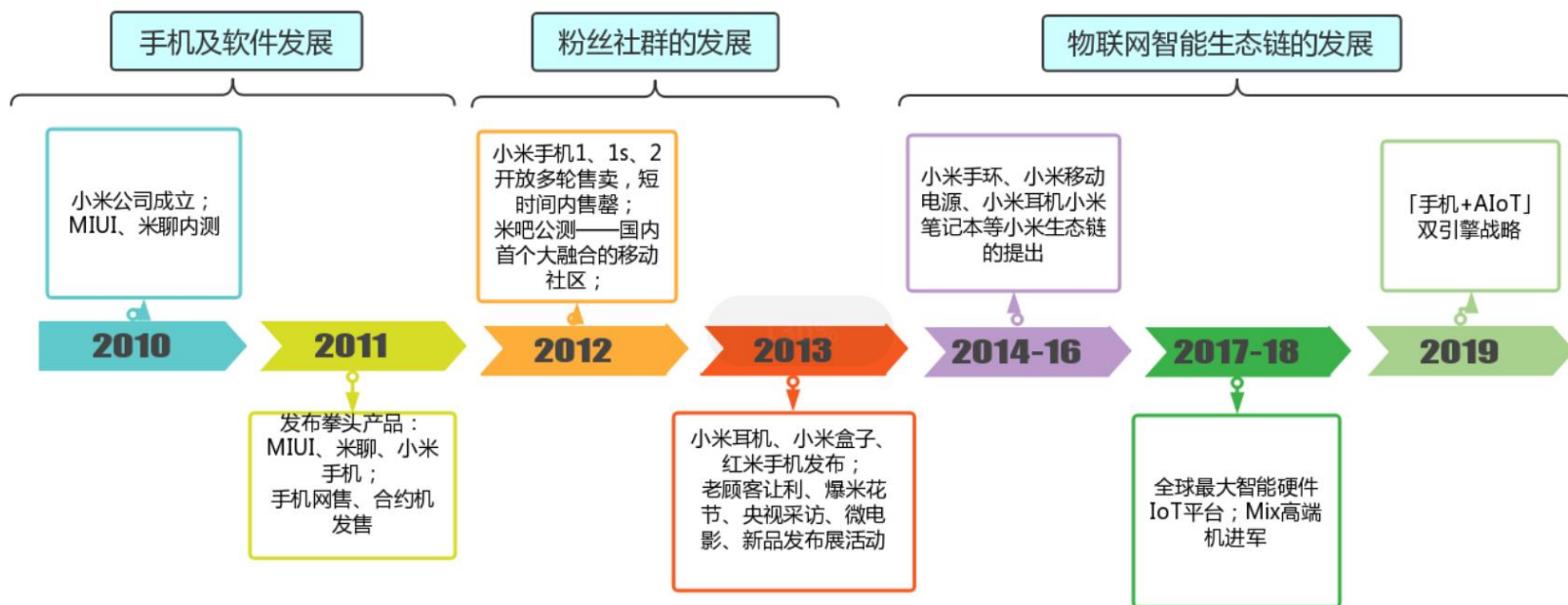
创始人，
CEO

雷军在互联网行业拥有近25年的创业管理经验。

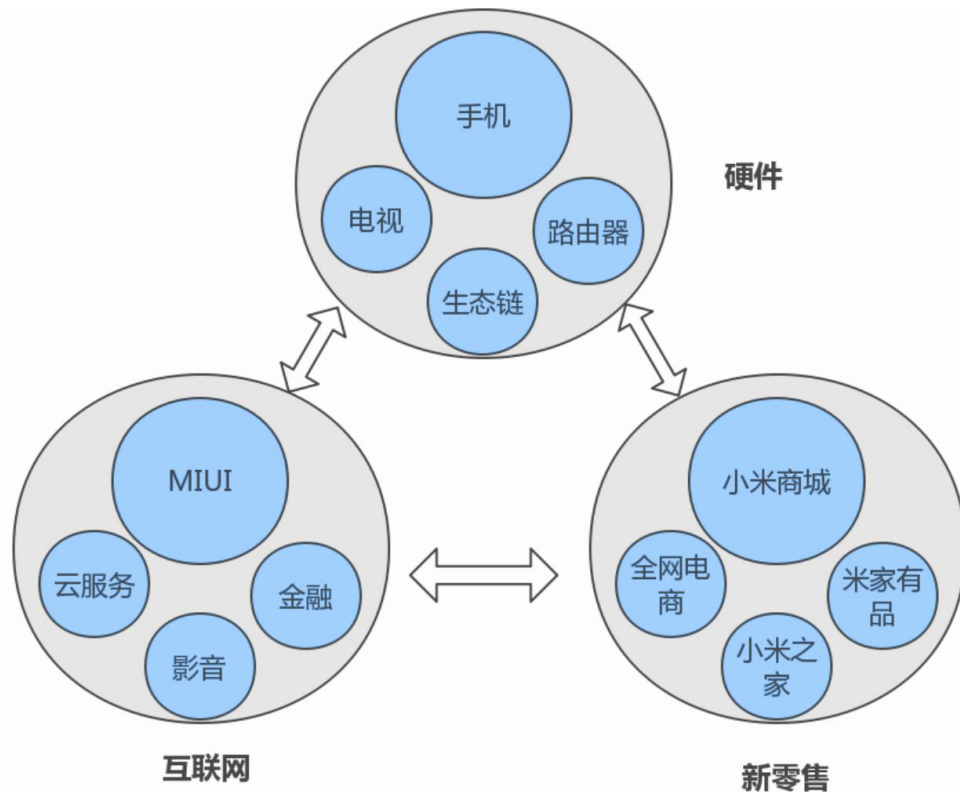
1992年参与创办金山软件，1998年-2007年出任金山软件CEO。2011年7月，重返金山继续担任金山软件公司董事长。

2000年创办了卓越网，并于2004年出售给亚马逊。2010年4与五人联合创办了小米科技公司，并于2018年港交所上市

雷军于1987年进入武汉大学计算机系，两年修完大学所有课程



**通过线上线下新零售与互联网模式，为粉丝提供硬件及支持；
智能手机、物联网产品是主要收入**



上图展示公司主要服务品类和核心参与者

“铁人三项”提供优质硬件与厚道价格

- (1) 硬件：自主生态链企业，研发创新
- (2) 新零售：在线直销，数字化互动
- (3) 互联网服务：用户社群、开放平台、软件

连接消费者和商家，佣金和在线营销服务是主要收入

下图展示公司收入来源与成本结构

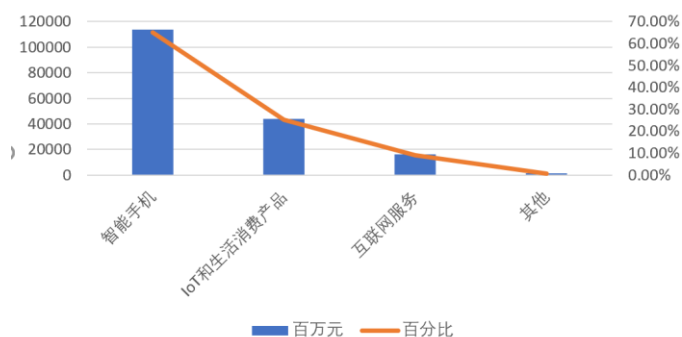
公司的有三个经营分部：硬件、互联网、新零售；收入来源有四类，分别为智能手机、IoT和生活消费产品、互联网服务和其他

- (1) 智能手机分部的收入来自智能手机销售
- (2) IoT和生活消费产品收入来自销售其他自家产品，例如智能电视、笔记本电脑及生态链产品，包括部分物联网及其他智能硬件产品和生活消费品；
- (3) 互联网服务分部的收入来自于广告分部及互联网增值服务；
- (4) 其他分部收入来自硬件产品维修服务

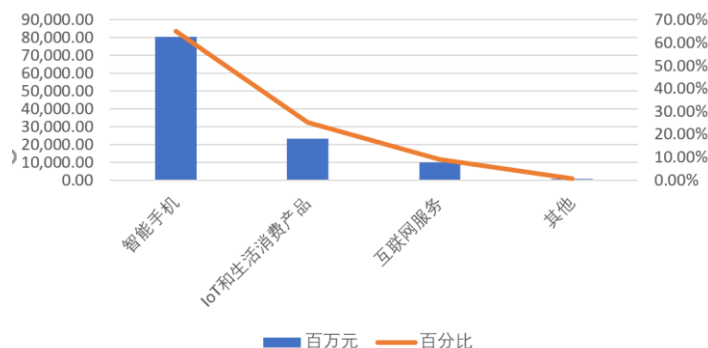
销售成本包括：已售存货成本、许可费、保修开支、向游戏开放商和视频供应商支付的内容费、云服务、带宽、及服务器托管费、存货减值拨备、其他

(收入结构当中，智能手机占比最高，超过65%；成本结构当中，2018已售存货成本占比最高，合计接近80%)

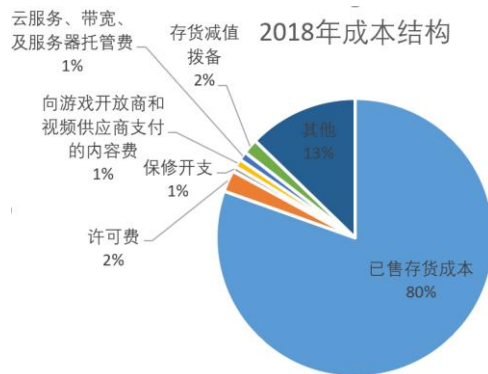
2018年收入结构



2017年收入结构



2018年成本结构



2017年成本结构

