雷军看好的三个创业方向

财新传媒总编辑胡舒立的对话中再谈风口。此次，被雷军视为风口的是三个方向：农村互联网、企业级市场、智能硬件。

　　　农村互联网：十年之内，会产生一大批百亿美金市值的农村互联网公司

　　　从顺为资本年会到纪源资本年会再到财新峰会，在近期的公开演讲中，雷军必谈农村互联网，可见雷军对农村创业领域的看好。据悉，目前农村互联网是小米未来十年最核心的投资领域，“目前大概投了十来家，我们的目标是至少投100家。”

　　为什么会看好农村互联网，雷军是这么说的

　　　　农村缺了两代，一是缺了早期的IT，二是互联网，今天它会把这两个时代全部迈过去。也就是未来的五到十年里，农村将会迈过城市经历的二十年的演化，从IT化到互联网化到移动互联网化，三步并一步，跑步进入移动互联网时代。从这个角度看，农村什么事情都可以做，每一个角度、每一个维度都可以看。我认为这十年之内，会产生一大批百亿美金市值的农村互联网公司。

　　　　梳理此前雷军的演讲，雷军认为农村互联网在于2个机会：一个是城市农产品的消费怎么帮助农民生产，另一个是农民自身的消费，“今天中国农村和城市差10年到20年，未来就看各种服务如何填平这一鸿沟。”

　　　企业级市场：企业应用的春天刚刚开始

　　雷军对于企业级市场的看好不是一天两天。早在2009年，雷军曾400万元入股某企业级服务创业公司，当时雷军是这么说的“企业级服务是趋势，我2007年就关注了，但那时智能终端没起来，这个活至少需要四五年。”

　　　现在雷军的观点基本没变，认为中国企业应用市场还处于萌发阶段。

　　中国企业应用市场的规模还非常小,本质是IT化在中国社会的普及度还是不够。随着中国劳动力成本的提升，IT化在中国会进入新阶段。现在会看到一个杂货店的老板也在用智能手机，云服务+手机会很快渗透到企业管理层面，未来十年，中国企业应用的春天才刚刚开始，我极其看好中小企业的管理应用，SaaS(软件服务化)和云服务。

　　　再通俗点说就是，以前中小企业老板不通过IT系统管理公司，现在随着智能手机的普及和劳动成本的提高，连小饭馆也开始用软件进行管理。因此在这方面创业者还有很大的机会。

　　智能硬件：有无限空间和可能

　　　　小米在智能硬件上基本上是通吃的节奏，从智能家居到可穿戴设备再到智能医疗基本都有涉及。

　　　　雷军认为智能硬件和物联网是未来5-10年的主力方向，目前还处在物联网的初级阶段，真正达到智能的硬件比例还很低。他原话是这么说的：

**智能硬**件的这一波热潮是从去年年初谷歌收购Nest开始的。迄今为止不到两年的时间，智能硬件已经取得了非常疯狂的成长。我认为，智能硬件和IOT(物联网)会是未来5-10年非常主力的方向，这一点跟过去谈IOT不一样。过去的IOT由PC控制，现在的IOT都是由手机控制，这样才会让我们的生活变得越来越美好。IOT第一个阶段还没有走完，现在真正的智能硬件应用量比例还很低，还有无限的空间和可能性。智能硬件应该是今天市场上最重要的热点。

　　估值越高越好?这是创业者的误区

　　　除了以上三个风口外，雷军对于当前创业公司的估值也给出了自己的观点，对创业者或有些启发。

　　　雷军认为在资本过热的时候融资成本会很低，“10%的股权募来100万美金或者1000万美金甚至募1亿美金，对公司的战斗力肯定不一样。所以对于创业者来说，在资本过热的时候快速的完成融资肯定是一种非常聪明的做法。”

　　　但他认为在融资中估值越高，成就越大是一个误区，价格越高往往意味着背后的风险越大。

　　　“投资和融资的过程好像结婚，别人给的嫁妆越高，对结婚后的要求就越高，你的嫁妆要的很离谱，投资人在董事会、公司里就会施加很多的压力。还有，那本融资合同大概四五十页，你只关心那个看起来表面的价钱，后面还有很多很苛刻的条款其实都是你要承受的。融资不是卖公司，双方合适的价钱最好，不是越高越好。越高越好的背后所隐含的风险其实挺高。”