

别问，我也不知道小米在干嘛

原创 王子君的碎碎念 王子君的碎碎念

2020-07-29
19:25

今天前中兴副总裁曾学忠加入小米，出任小米手机部总裁。大概因为我在知乎上算是有点名气的前小米员工，于是照例，又有很多人来问我想法。

第一反应挺开心的。曾学忠的手机研发背景很扎实，紫光展锐、汇芯通信的芯片背景更是让人有了一点遐想：搞不好小米的澎湃处理器真能出来呢？

但内心还是有很多吐槽，公众号人少，躲起来说。

今年苹果一甩出SE，我们一票还对手机市场有点兴趣的人就感觉到：

苹果通过压缩自己的收益，开始向下压制整个安卓手机市场。

我买SE的时候，给小米的老朋友看，他们崩溃；给老罗看，他无语；给做手机评测的朋友看，他们无法理解：

iPhone SE除了芯片，还有什么值得买？三千块买个陈年老机型，上面大额头下面大下巴，电池还只能扛八九个小时。买SE是为了爷青回么？

他们没理解的是：三千元就能享受到iOS和A13芯片，这才是SE的价值。

SE只是苹果放低价格门槛的开始。长年握着最高七成的毛利，苹果有足够空间度过经济下行期。只要把原本手里的收益让一部分给消费者，苹果的销量就不会差，甚至有可能通过市场低谷来侵吞弱小对手的份额。

你看SE销量都过1400万部了，五分之一新SE用户来自安卓阵营。

苹果在压缩自己的收益，下降价格门槛，然后像一把重锤砸向安卓阵营。

结果国内不少厂商——包括小米——还在讲“冲击高端”的故事。

不客气地说，脑子进水。

（你看，期权卖完了就是硬气）

不是让你放弃冲击高端，也不是让你又把“性价比”三个字贴在脑门上。但经济下行期里，从来都是靠物美价廉的产品来支撑市场，没听说过用高端产品线活下来的。

现在小米商城里最便宜的手机也就红米7A，还是去年5月份发布的。主力推的都是K系列，动不动两千多。

红米不是走性价比路线的么？两千多这个价位很性价比吗？就算加上通货膨胀，性价比也应该是主打999吧？

当苹果把自己的入门价格，压到安卓机的中端水平时，你还不往下沉？就这么喜欢和苹果在同一个水位上竞争？

小米今年其实压力挺大的。

我一直和朋友开玩笑，说小米就是大英：只要印度市场在，小米就不会输。

可是今天印度也不行。

小米的大量海外市场没有自己派人扎进去做，而是授权一卖，当地自理。经济形势好的时候，这是低成本运营；经济形势不好的时候，很多海外销售商根本无心做你的产品，销量直线下跌。

有的数据说小米今天销量下跌了35%，对这个数字我暂时不做采信。但是不少媒体就算拿钱也敢放这个数字，证明小米今年销量确实跌得严重。

走生态链路线，手机用户的量就不能太低，理所应当用性价比路线把基本盘拱起来。现在整那堆花里胡哨的游戏手机、高端手机，都是短视的求败路线：那玩意毛利是好看，但是能整出个两三千万的新增用户？

你觉得399的手机丢人。**但是寒冬里，399才是王道。**基本盘越来越小，一时间做大一点中部又有什么意义？

很多小米高管都在努力“复刻”当年“碉堡了”的产品。但是仔细复盘，这些引发呐喊的产品，全是合适的性能配上牛逼的价格，不是什么黑科技。

一味堆性能不做取舍，就是高端冲得艰难，中端没印象，低端在流失。

曾雪忠既然是手机部总裁，愿他能在维系高端手机的同时，把底盘提振起来吧。

欢迎扫码关注此公众号~