

小米是怎样在三年内融资五六亿美元的？

Millet is how financing within three years, five or six billion dollars?

我创业的时间比较早，第一家公司上市之后，专职做了几年天使投资。到了40岁的时候，总觉得还有一些梦想没有完成，所以我就创办了小米科技。

创立小米时，我有一个很低俗的目标，梦想能亲手创办一家百亿美元的公司。4年前，那是一个很了不起的目标。

有了这个目标之后，我非常认真地学习、研究、琢磨大佬的创业历史，比如马化腾，比如马云。今年1月，我专门去杭州跟马云聊了3个小时，主要表达的是感谢。我对马云说我认真琢磨阿里巴巴十多年的创业历史，从中学到了三点：第一，要有一个巨大的市场；第二，要找一个超级靠谱的团队；第三，相对同行而言，要有一笔永远也花不完的钱。

这是我总结阿里巴巴成功的很重要的三个因素。为什么要有永远花不完的钱？因为钱能让你有勇气、有胆量去试一些东西。

对于一般创业者来说，找钱是很难的过程。我当年创办卓越的时候谈过八九次融资，是极为艰难才找到钱的。我做天使投资的时候就琢磨，怎么能够像马云那样融钱？其实这里面并没有太多的技巧，我觉得最重要的是怎么让投资者相信你能够做成一件伟大的事情。

当我决定做智能手机的时候，很多人觉得不靠谱，其实我连跟别人融资的勇气都没有，因为我想的是很疯狂的事情。如果我自己“骗”来这么多钱，最后把公司弄砸了，我是极没面子的。所以刚创业的一年多时间里，小米都是隐姓埋名的。在这样的情况下怎么融资呢？我找了最好的朋友刘芹，跟他讲了一个通宵，要融500万美元。刘芹说我最后打动他的是我对创业有敬畏之心，所以他愿意投我500万美元。其实我并不差那500万美元，因为我自己也是投资人。但是我在想，如果钱全是

我自己投的，我可能没有那么大的压力，所以我得从别人手上融到钱。当时我跟刘芹说：“如果你投500万美元，我也投500万美元”。

创业初期，小米全体员工75个人都投了钱。我原本不想让大家掏钱，后来被一个从微软来的工程师打动了。他说他在微软干了6年，攒了五六十万，买不起房子，也不想买车，炒股票嫌麻烦，对小米有信心，所以想投资小米。

说实话，拿着员工的钱，我的压力太大了，这等于给自己找了75个老板。每一个人都都会到我办公室问一下：“雷总，我们现在干得怎么样了？”我当时跟一个合伙人说，要不员工随便投，赔了都算我个人的。合伙人极力反对，“你要这么说，大家就没压力了，不能因为你雷军有钱就这么讲，你绝对不能承诺兜底。”掏自己的钱创业是创业成功率最高的一种，因为花自己的钱的感觉是不一样的。

之后，小米手机卖得很火，但在将成未成之时，又没钱了。订货时，我们要求代理商全款预定，并且提前3个月付款，可以想象那时的资金压力之大。于是，我又找投资人交流，希望能融资1亿美元，那时小米作价10亿美元。我非常庆幸得到了支持，因为大家觉得小米是有机会的。最近一轮融资发生在2013年8月。说实话，当时被估值100亿美元，我觉得是小米这些年融资最便宜的一次。

我运气很好，碰到的投资人都是极有远见的。在他们的努力下，过去三年多时间里，小米共融资五六亿美元，这使我做手机的时候拥有了跟同样创业公司完全不一样的财力和勇气，让我扛得住风险。

小米还在创业的过程之中，现在谈成败为时过早，但我觉得小米已经打下了非常不错的基础，相信通过不断地迭代，小米的未来会越来越好。ZGC

雷军



著名天使投资人、小米科技董事长

其实这里面并没有太多的技巧，我觉得最重要的是怎么让投资者相信你能够做成一件伟大的事情。