

雷军翻车了？

燕梳楼



有人说，雷军雷军，雷中有电，军中有车，注定造电车。这是关于雷军进军电车界最玄的解释了。三年磨一剑，小米首款电车SU7终于发布。

雷布斯亲自上阵，雷人雷语洋洋洒洒两小时，确实雷倒了不少小米粉，甚至连圈外人都被虹吸其中，霸屏的雷军瞬间封神。

无论是资本加持还是自带流量，雷神此举确实堪称经典。这几天的热度大家也都看到了，堪称科技圈春晚，比去年华为mate60发布会还要热闹。

连张颂文都主动（持怀疑态度）为小米送上一波流量，称“我该如何暗示一下对方而又不失分寸”，而雷军也瞬间戏精上身，我们已为您准备好，你欢喜哪种颜色？

不能不说，雷老板是懂流量的。始终保持品牌高讨论度，才是营销的最高境界。高启强未必真想要车，雷军也未必真的需要别人代言。他自己就是小米最出色的代言人。

就跟董大姐一样，固然需要王自如提供情绪价值，但没有人能替代她对格力的流量输出，造车先造神，这就是互联网时代的打法。话说雷军长得很像董大姐失散多年的弟弟有没有？

但21.59的起步价，也不是一点小“米”能够解决的，而是需要很多很多“米”。也许小米粉长大了，有钱了，但并不傻，他们讲情怀，但也讲性价比的。

虽然发布会后SU7表现亮眼，1分钟就有10万人加心愿单，27分钟分大定就突破50000台。但不足24小时，小米就遭遇数百名消费者投诉，甚至无法联系上客服。

投诉原因主要是5000元定金退不回来了。小米SU7大定七天可以退款，锁单前会有三次提醒，这469人是什么情况？投诉原因各种都

有，手抖了，眼花了，心慌了.....

有人借此批评发布会搞的轰轰烈烈，售后服务却一言难尽，显然是严重准备不足。一流的营销，未流的服务。实事求是说，这就有点强人所难、欲加之罪了。

据我一个做SU7销售的朋友说，他从早上7点到晚上24点，基本没有停过，平均每个销售差不多锁单500左右，这么大的服务量，回复慢一点也可以理解。

至于定金问题，这是基本法律常识了，订金可以退但定金不能退。我当然理解，这469例中确实可能有误触碰的情况，但购车流程中前后3次提醒主动锁单不可退哎。

你1次误触误碰，次次都触触误碰？到底是你手机有问题，还是根本就是手贱？估计不少都是冲动下单，或者是装逼失败的。作为成年人，我们应该有基本的规则意识。

小米对此也作出解释，虽然说大定7天可退，但他们也提供了主动锁定配置的选择，一旦锁定配置也就意味着锁单完成，车辆将进入生产阶段，配置无法再次修改。

当然，如果借此就攻击小米耍流氓，或者笑话雷军翻车了，我觉得也言过其实。在差不多10万大定、至少25000锁定的海量订单面前，这400多人投诉算个毛线啊。

不过话说回来，小米造车既然已经成功打响第一枪，那么格局不妨再打开一些。来的都是客，有的是冲着车来的，有的是跟风来的，总之都为这一波营销贡献了流量。

所以索性就从了他们，能退则退。不是说仅仅过了24小时车就上了生产线，这个理由站不住脚。另外毕竟车不是手机，5000块钱定金不是小数目，特别是对于年轻人来说。

因为这区区数百人闹的天天热搜见，总是不好的。雷老板对张颂文如此慷慨，对小米粉也就别这么抠抠搜搜了吧。虽然你有理，但也别赢了理输了感情。

另外，希望雷老板也能清醒认识到，凡事乐极生悲盛极必衰。目前小米的成功更多是来自于营销的成功，并不代表SU7真的就能吊打国内外一众品牌。

正常一台新车从研发到下线至少得五六年时间，但小米仅仅用了三

年就完成了，虽然靠整挖别人成熟团队缩短时间成本，但仅仅3年就能下线并量产确实让人没有底。

还有10万大定的流量加持下，真正锁单配置的也仅仅只有25000台，这个数据虽然也非常不错，但放到更长的时间线上，半年后未必还有那么多人愿意耐心“在线等”。

实事求是说，这波小米造车的热度，更多网友是善意的关注和祝福。甚至有网友呼吁小米进军房地产，进军医疗业，把房子、就医的成本打下来。

这个确实就为难雷军了。首先他是一个商人，是要利润的。其实小米核心不是一家科技公司，而是一家组装公司，他们没有自己的核心技术。他的偶像是联想柳传志。

无论是此前的小米手机，还是现在的SU7电车，基本上都是拼接组装。这是行业公开的秘密，所以说小米距离真正的科技企业还有很长一段要走。

相比较于雷军造车，我更希望这个有情怀有技术的男人，能躬身入局，进军人工智能等高科技产业，而不是热衷于赚快钱，赚脸面前的那点钱。

但我也并不是完全反对他造车。我们也非常乐于看到小米造车成功，并和华为比亚迪蔚小理联起手来，把曾经不可一世的外国车赶出中国。

高度依赖进口，甚至一度让BBA一统江湖的时代正在成为过去式，中国车中国造并驶向世界，同样让人热血沸腾！

最后，也提醒巅峰上的雷老板凡事过犹不及。营销虽好，但终有反噬。就怕君以此始，必以此终。



- End -

位卑未敢忘忧国！



@关注和转发，就是最大的支持@

为防失联，请添加作者微信：

Y2023-2053