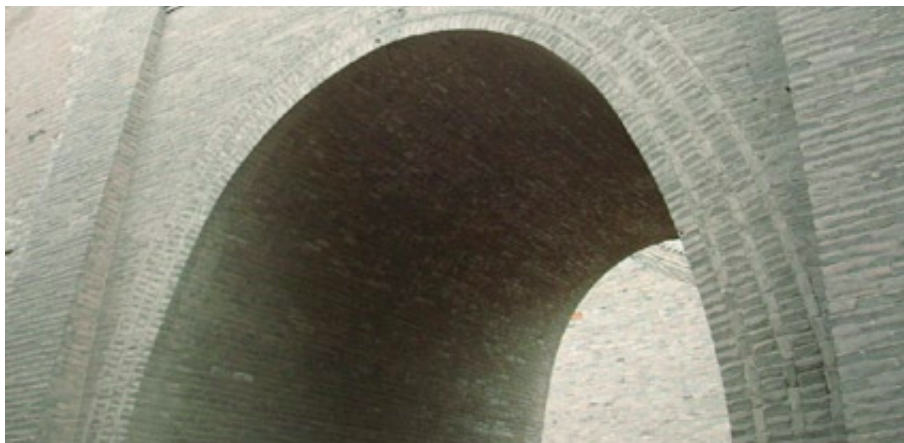


互联网手机的“围城” 有人想出去，有人想进去



城里的人想出去，城外的人想进来。互联网手机的江湖一日千里。有些人还没进城就打起了退堂鼓，比如网易；有些人在进城后不久便发现这是一块让自己惊讶的难垦之地，比如盛大和360；有些人则看着城里的乱象，深深为自己的明智而自喜，比如腾讯；如今勇敢地冲进城中厮杀的主力可能是你并不熟悉的名字：大可乐手机、博沃F16、北斗智薄大K……城里唯一的幸存者——小米，也已开始寻找全身而退的道路。

城里的人？寻找撤退时机 做手机可不是闹着玩的

一个月前，一则消息流传于江湖，网易手机业务团队在组建半年时间后，于今年7月宣告解散。

一位手机业知情人士向记者透露，在多方调研后，网易发现与此前毛利率约为70%~80%的网游业务相比，进军手机业的毛利率顶多只有10%。当然，这并非网易叫停互联网手机项目的唯一缘由。“互联网手机先行者的经验教训让后来者越发犹豫。互联网企业对硬件和供应链的认识十分不足，到底方案商提供的手机是否品质过关，似乎很难事先判断。某互联网手机面市后，迅速出现超出预期的大量售后问题，只得赶紧收缩销售。”那位知情人说道。

对于奇虎360董事长周鸿祎曾宣称的360特供机返修率可以降低到千分之几，战国策分析师杨群表示，这种说法颠覆了手机业规律，“国际一线品牌的返修

率也得达到3%到5%，国产手机的一线品牌则大约为5%到10%。360特供机从华为之后的合作方越来越小，怎么可能达到比iPhone还低的返修率？”

上月，盛大果壳CEO郭朝晖离职，对于自己离开后给盛大手机业务留下的真空，他没有谈及任何将来的战略。但这一离职与盛大对手机销量的秘而不宣，被外界认为是互联网企业从手机业的撤退迹象之一。

再往前追溯，据称阿里集团内部对第一款与天宇朗通合作的阿里云手机也非常不满，连百度、阿里这样的巨鳄都没有成为互联网手机宠儿，本身就说明“做手机可不是闹着玩的”。

一年之内小米“神话”或将破灭

人们惊奇地发现，“屹立不倒”的只有小米。与其他互联网手机不同的是，小米手机成了一种宗教式的产品。

北斗星手机网董事长兼CEO谭文胜向《IT时报》记者表示：“同样的双核配置，我们卖799元，小米就可以卖1499元，但真的有人相信小米的双核就是比其他国产手机的双核好，我们也无可奈何。说实话，雷军的那套网络营销能力，我承认学不会。”

移动互联网联盟秘书长李易则向记者直言不讳，雷军从包装成“雷布斯”那天起，就开始缔造“神话”，光环下的他在圈内混迹多年，与投资人有着很好关系，有一帮兄弟捧场。

杨群则认为，其他公司效仿小米而收效甚微很正