

亿都花了6年时间；京东商城销售额过百亿，同样用了6年；百度达到这个量级则用了10年时间。无论放在哪个维度看，小米都不“正常”：如果你认为数字有假，则说明今年以个人名义入股小米的俄罗斯投资大亨尤里·米尔纳上当了；如果你认为数字真实可靠，这似乎又是一个早熟的孩子。两面不讨好。

这两年，雷军最爱说的一句话就是：站在风口上，猪都能飞。以现在的财务数据来看，小米站的不是风口，而是台风口。事实上，在今年年初，连雷军及其团队都不敢想象会有超过500万台、100亿的销售规模。他们那时的底线是30万部，如果能够达到100万部，就相当于中彩票了。

无论是去年推出第一部手机，还是今年的指数级增长，小米都没能让外界百分百相信，质疑的声音从未间断。雷军一直表示抱怨，中国缺少宽容的创业文化，无论成败，总有人鸡蛋里挑骨头。这不足为怪。首先“小米速度”是超出雷军本人的预期的，这一点他在接受《创业邦》采访时并不否认；其次，如果小米人自己都对“小米速度”感到惊讶，外界更没有理由保持淡定了。

所以，雷军和小米过去不到两年时间中的表现，本身就是一个“不合常规”的创业故事。雷军需要适应，小米需要适应，外界更需要适应。以善于总结经验著称的雷军，用“运气好”来形容自己的2012。“经常有人说我爱忽悠，但今年运气真的很好。”他说。

不是重新定义手机，而是重新定义手机战争

雷军说的运气好，和一个人有关。他叫史蒂芬·埃洛普，诺基亚CEO。2010年，埃洛普被诺基亚从微软挖过来之后，其第一把火就是逐步放弃塞班操作系统，全面与自己的老东家微软合作。而当时诺基亚塞班手机占据全球手机市场30%的份额。“这就是说，接下来几年会有超过10亿手机用户陆续选择其他操作系统的智能手机，”雷军说，“一夜之间，几乎所有智能手机公司都在快速成长，小米可能只是长得最快的一家而已。”

其实，埃洛普在诺基亚的上任日期是2010年9月10日。也正是在这个月，小米手机的硬件团队搭建完毕。“小米手机切入市场的时机非常好。”小米早期投资人、晨兴创投合伙人刘芹对《创业邦》说。

在刘芹看来，这个时机，与三个事件有关。首先，苹果的iPhone系列已经教育了市场和消费者，它宣告了真正智能手机的方向；其次，谷歌的安卓开放

系统越来越被市场所接受，特别是被众多手机厂商所接受；再次，摩尔定律开始在智能手机领域得到验证。“以前手机上的传感器很贵，但最近几年在手机上的价格呈下降趋势，当时小米做手机，这是一个重要信号。”刘芹说。

小米的口号是“为发烧而生”，在此之前，有音响发烧友、有相机发烧友，但手机发烧友真不多见。究其原因，首先手机已经成为大众消费品，几乎人手一部（到了智能机时代，配备“双枪”越来越不稀罕）；其次，若不是iPhone的问世，手机与手机之间的差别不大。乔布斯重新定义了手机，这让雷军看到了机会。

第一款iPhone上市之后，雷军还在金山。当时他买了数十部送给部下、朋友，逢人便说iPhone多好多好。在此之前，他还送过诺基亚N78等经典机型。“他自己就是个手机发烧友，不是说做了小米才爱显摆的。”小米科技联合创始人、金山词霸前总经理黎万强说，当时雷军包里总是揣着好几部手机。

2009年底，已经在金山工作了近十年的黎万强想换一个方向。他首先想到的是开个影棚，因为他一直以来都喜欢摄影，算是个发烧友。辞职之前他给雷军打电话说要辞职，雷军说你要慎重考虑。后来他俩约在奥体中心附近一家叫做“胖胖”的韩国料理吃饭，雷军问他辞职之后到底做什么，黎万强说准备开个影棚。雷军一听就笑了，说：“你别扯淡了，跟我干吧。”

黎万强说好啊。雷军纳闷问道，你知道我干什么吗？黎万强说，手机吧。雷军哈哈大笑。

“以他这么多年来对手机的痴迷，我实在想不出他要创业的话还能干别的。”黎万强说。

黎万强和林斌（小米科技联合创始人、总裁）是雷军最先找到的搭档。实际上，他没少给过去的兄弟们“汇报思想”。他给金山网络的傅盛打电话，一口气说了3个小时。傅盛之前就有耳闻雷军要做手机，但他觉得这个事挺难的。“通完电话我就想明白了，因为他自己说得很明白，第一步怎么走、第二步怎么走，符合他的风格：不打无准备之仗。”傅盛告诉《创业邦》。

雷军不想按照传统手机厂商的路子走，既然是“为发烧友而生”，注定就要打上互联网的基因，所以他认为小米走的是“先软后硬”的路子。从现在小米科技7个联合创始人的入职顺序就能看出来，最早来的5个人不是互联网背景，就是软件背景，最后加盟的2个人，周光平和刘德，才是硬件专家。