

一听就火了，说ROM是自己的，你直接按照系统调配模式设计不就完了么？

雷军说，每天网上那么多人评价小米，有表扬的，也有批评的。对于那些建设性的批评，他说他其实很焦虑，总感觉还没有把他们服务好。但对于恶意吐口水的，他现在已经刀枪不入了。雷军的一位朋友说，雷军的一个变化就是面对外界的质疑时，他淡定了，这一年下来特别明显。“以前别人说些什么，他特在意，总想解释什么，反而越解释越麻烦。雷军想透了，对挨骂已经能够理性看待了。”

但你不在江湖，江湖也有你的传说。今年端午节前后，关于小米第三轮融资的消息在网上流传起来。那时大概有4家机构和几个个人准备投资。但消息一放出来，雷军立刻陷入被动。“你知道吗，最后两家准备跟投的机构临时退出了，所以最后融资金额是2.16亿美金这么一个奇怪的数。”雷军感叹，圈子太小了。

而当时已经投了小米A轮和B轮的启明、晨兴等两家机构都没有跟投，这也被外界解释为之前的投资人不再看好小米。“我们是早期VC，PE阶段的投资本来就不参与得少，这有什么奇怪的呢？”启明创投主管合伙人童士豪对《创业邦》说。

童士豪是雷军准备做小米时最先找到的两位投资人之一，另一位是晨兴创投合伙人刘芹。那是2009年底的一天，雷军把童士豪约到北四环的盘古七星大酒店，两个多小时，一直是雷军在说，童士豪不时问个问题，然后雷军继续说。

“很少看到他这么有激情，而且讲得非常清楚，”童士豪说，“启明之所以决定投资小米，还在于我们与雷军在凡客这个案子上有过愉快的合作经历。”启明在凡客前三轮融资中投了两轮，其中一轮还是领投。从那时起，童士豪就经常与雷军打交道，雷军给他的印象是“做事靠谱、对兄弟讲义气”。

黎万强也承认，当时准备加入小米的创业团队的时候，自己对这个事能做多大、多长时间能成，心里还真没有多大底，毕竟这是一个竞争已经非常充分的市场。“就是因为看好他这个人，觉得他来做这事应该有戏，所以就上了这条船。”黎万强笑着说。

熟人好“忽悠”，陌生人不好办。雷军最先找的是林斌、黎万强这些同样具备互联网背景的强人，在这个圈子里，雷老大的影响力不言而喻；但在纯手机圈子，虽然知道雷军的人也很多，但一听说他要做手机，准备看笑话的人不在少数。

最典型的例子是找人。雷军前前后后见了不下百



雷军要重新定义手机战争

位硬件工程师，最后都以碰壁而告终。原因很简单：你雷军在互联网圈子是大佬，在手机圈子什么都不是。人家一上来就问你认识郭台铭吗，雷军说我认识他但他不认识我；又问运营商你熟悉吗，雷军说之前打交道不多。

“以前我们做互联网，你从产品到运营再到市场，熟悉一个新工种有一两年时间就差不多了，但硬件真不一样，没个十年八年你真不敢说自己是资深人士。”黎万强说。

对供应链的管理也是这样。去年，好不容易产量跟上了，黎万强兴奋地在微博上发了条帖子：明天小米放单1000台！这条帖子是晚上8点发的，一个小时之后，负责硬件的周光平打来电话，说泰国发大水了，订单至少要暂停5天。黎万强赶紧在网上说明原因，但开弓没有回头箭，顿时骂声、批评声响彻网络。还有人说这是小米在搞饥饿营销。“那天晚上我把车停在马路边，一个人抽烟抽到凌晨4点，”黎万强说，“那才是叫天天不应、叫地地不灵，谁也帮不了你。”

最难办的是说服供应商。一般手机企业与屏幕制造商、芯片供应商下订单，几百万级的规模能够迅速拿下，因为双方有信任的基础。小米一说做手机，雷军拿着30万的单子去谈判，没人敢接单。“每个手