

大道至简

雷军为什么能赢

The Greatest Truths
Are The Simplest

专注、极致、口碑、快
站在互联网时代的风口 顺势而为

李楚楚·著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

大道至简

雷军为什么能赢

The Greatest Truths
Are The Simplest

专注、极致、口碑、快
站在互联网时代的风口 顺势而为

李楚楚·著



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图书在版编目 (C I P) 数据

大道至简：雷军为什么能赢 / 李楚楚著. -- 北京：
北京联合出版公司，2016.9
ISBN 978-7-5502-8561-3

I . ①大… II . ①李… III . ①雷军 - 传记 IV .
① K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 224587 号

大道至简：雷军为什么能赢

总 策 划 | 刘志则

著 者 | 李楚楚

监 制 | 李广顺

责任编辑 | 徐秀琴

装帧设计 | HEAVEZ

版式设计 | 欧阳宁

营销推广 | 周莹莹

出版发行 | 北京联合出版公司

北京市西城区德外大街 83 号楼 9 层

邮编：100088

经 销 | 新华书店

印 刷 | 北京艺堂印刷有限公司

开 本 | 710mm × 1000mm 1/16

印 张 | 17.5

字 数 | 256 千字

版 次 | 2016 年 10 月第 1 版 2016 年 10 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5502-8561-3

定 价 | 42.00 元

版权所有，侵权必究

中国电子商务的领军人物王峻涛（中国电子商务之父）曾经说：如果错过互联网，与你擦肩而过的不仅仅是机会，而是整整一个时代。

雷军的心中，始终憋着一股劲：我要创业，我要奋斗，我要成功。因为哲人说过：奋斗的青春，便是最壮美的青春；奋斗的生活，当是最激荡的生活；奋斗的一生，才是最完美的一生。

1969年，雷军出生于湖北仙桃市，仙桃原名沔阳，位于湖北省中部的汉江平原，其风景秀丽、历史悠久、文化殊胜。

仙桃市是民国新闻巨子杨潮的故乡；元朝末年，著名农民起义领袖、中国元末大汉政权建立者陈友谅便出生在这片沃土；当年三闾大夫屈原因为耿介，为权贵所不容，遭遇贬谪流放，他路过沔阳境的沧浪河时，曾流连忘返，并向渔夫问渡。

当时渔夫为三闾大夫唱了一首《沧浪歌》，此歌后被收进《楚辞》，其歌曰：“沧浪之水清兮，可以濯吾缨；沧浪之水浊兮，可以濯吾足。”

后人曾经这样诠释这首歌：清水濯缨，浊水濯足，君子应取用哪种水，需要自己去选择。衍生的道理是：一个人在社会上立身处世，忠奸善恶、荣辱祸福主要取决于



自己。

杨潮为了真理，不惜抛头颅洒热血；陈友谅为了心中的理想，公开向残暴的元朝挑战；屈原吟咏《沧浪歌》，选择了以死抗争，决不妥协。

雷军就生于沔阳这块热土上，生于斯、长于斯的“雷布斯”在选择人生目标的时候，最终并没有被功名利禄所影响，迷失前进的方向。雷军在武汉大学的图书馆中，曾经读到过一本名叫《硅谷之火》的书，这是一本记录史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨等PC界的前辈们如何艰苦创业，最后建造了自己的互联网帝国的励志奇书。雷军从那些充满激情的文字中，悟出了最精髓的两个字——奋斗。

雷军不仅有思想，而且会努力，他只用两年时间，便读完了武汉大学四年所有课程。雷军在学习之余，还和朋友一起，成立了三色公司，并依靠为人编程成为当时人人羡慕的“万元户”。

雷军毕业后，被分到京郊一家研究所，可是深埋在心底的创业火种，还是让他做出了一个选择——辞职。他以国内软件编程第一人求伯君为榜样，向国内的软件市场投去了殷切和关注的目光。

金山软件股份有限公司创建于1988年，其总部设在北京。正所谓英雄惜英雄、好汉爱好汉，年轻的雷军，得到了当时任金山软件总经理求伯君的赏识，求伯君因开发汉卡而被称为“中国第一程序员”。雷军要奋斗，他要做求伯君第二，他带着这样的梦想，毅然跨进了金山软件的大门。

1992年8月，雷军出任金山公司北京开发部经理，随后他又担任北京金山软件公司总经理一职。1998年8月，雷军勇挑重担，开始出任金山软件CEO。

雷军在金山软件公司，甘为“革命的老黄牛”，他一口气做了整整15年，金山软件也得到了长足的发展，其产品线覆盖了桌面办公、信息安全、实用工具、游戏娱乐和行业应用等诸多领域，还自主研发了功能强大的WPS Office（WPS Office就是金山自己的办公软件，一般包括文字处理、表格处理、幻灯片处理三个部分）、金山词霸、剑侠情缘等一系列知名产品。

雷军功成名就，但在年近四十岁的时候，忽有一天夜半梦醒，他开始深度地审视自己，发现自己18岁读《硅谷之火》时，曾经想拥有一个互联网王国的梦想，至今仍未实现。2007年10月9日，国内网游及软件商金山软件（3888.HK）在香港联交所挂牌上市，雷军为了实现自己的梦想，随后也辞去了金山软件CEO的职务。

雷军曾经这样说过：只要台风来了，猪都会飞起来。2010年4月，雷军为了寻找梦境中的互联网王国，找齐了6个志同道合的伙伴，毅然宣布要做小米手机。

雷军要做小米手机，他能成吗？国内的同行充满着怀疑，更多的人认为雷军“疯”了，要知道，美国苹果公司早在1976年4月1日创立，而雷军的小米公司组建的时间，竟与其相差了整整34年。

互联网公司成立的时间，相差一天，便可决定其生死存亡，相差34年，却仍想要奋起直追，是不是忒晚了一些？小米手机入市，面对的形势，完全就是一场你死我活的“三国杀”。首先是“苹果”手机雄踞高档手机市场，一骑绝尘；接下来是囊括了三星和HTC等著名品牌的安卓系统手机虎视眈眈；最后是诺基亚和微软的结盟，采用的Windows Phone系列手机实力雄厚。

三雄鼎立，技术先进，而且三国“列强们”早已经将



智能手机市场瓜分殆尽。做手机很容易，但将手机做好很难，令一款手机在群雄逐鹿的市场中，迅速获得消费者的认同则难上加难。

小米手机作为一款姗姗来迟的“后进”手机，如何让手机发烧友抢购，其难度可比上青天。但雷军是谁？他就是“雷奋斗”。雷军未做手机之前，曾尽心竭力在互联网的江湖中苦练了多年的“独孤九剑”，他斩将搴旗、拔营夺寨、重整江山的“武功”岂是一般互联网人士可比的？雷军和他的伙伴们埋头苦干了15个月后，2011年5月，小米1手机终于诞生了。

雷军为了让小米手机一鸣惊人，决定剑走偏锋，他随后做了一个惊世骇俗的决定，即小米手机不进实体店，而全部放到网络上销售。

雷军以小米官网为销售平台，并在2011年9月5日13:00开始，正式接受消费者的购买订单。随后，一个令人激动的场景出现了，小米1正式掀开“红盖头”的首日，便创造了超过10万部的超高预订。30多个小时之后，截至9月6日23:40，小米手机的总预订量，就已经飙升至整整30万部。

雷军不仅是互联网的弄潮儿，更是一个身怀绝技的剑客。雷军率领着小米团队，快速前行，誓与世界上最高的智能手机比肩。

从小米科技创立的那一年起，到2014年4月8日，只有短短的四年时间，雷军小米米粉节开幕之际，他面对众多的米粉，踌躇满志地讲出了当年的计划，即2014年小米手机出货量将达6000万台，营收将达到800亿元。

2012年12月，雷军荣获“中国经济年度人物新锐奖”。

2013年10月，全国工商联60华诞之际，《中国工商》杂志、华商韬略编辑委员会等媒体单位评定，给予雷军“对民族产业贡献卓著的民营功勋企业家”的荣誉。

2014年2月，雷军以280亿元财富进入“胡润全球富豪榜”，跃居大中华区第57名，全球排名第339位。

2014年12月4日上午，雷军当选《福布斯》亚洲版2014年度商业人物。

雷军的成功，铸就了一个堪称经典的“小米模式”，即首先通过网络销售，砍掉开设实体店的高额费用，让小米科技取得贴心贴肺的“价格”优势；接着小米科技不断自我修炼和完善，让米粉们收获超高性价比的喜悦；最后，小米科技通过快捷的网络，让米粉们享受小米公司近乎完美的售后服务。

2014年11月20日，在世界互联网大会“中外互联网领袖高峰对话”上，该大会的主持人，曾就雷军的发言“5至10年后，小米会成世界第一智能手机公司”的豪言壮语询问苹果公司高级副总裁布鲁斯·塞维尔：“您是否感到危机？”

布鲁斯·塞维尔回应说：“It's easy to say（说总是容易的）。”

雷军当场呛声：“马云说过——万一实现了呢？”

2016年，李克强总理提出了“工匠精神”的概念。要知道，工匠精神的内涵就是专注于事儿，而工匠精神的外延就是产品的质量，工匠精神的主角就是自己超越自己，工匠精神的实质就是让人生的价值得到最大的肯定。

工匠精神，在大工业时代，被奉为企业和人生的圭臬，而在信息化高速发展的新时代，它并没有落伍、过时，而是散发出“披肝沥胆本玉质，吹尽黄沙始见金”的



熠熠之光。

国外有一句颠扑不破的名言：轻易得来的东西，必定很容易失去。只有那些靠汗水浇灌、用心血养护、被时间栽培、依努力定名的成功，才可以承受经济危机的冲击、艰难险阻的考验、疾风骤雨的洗礼和崎岖坎坷的磨砺。

美国第 28 届总统伍德罗·威尔逊曾经写下这样的告诫：“我们因梦想而伟大，所有的成功者都是大梦想家。”日本首相中曾根康弘曾经说过：“我的左脸是索尼，我的右脸是松下。一个能叫得响、站得稳、打得赢的民族品牌就是一个国家的脸面。”

我们有理由相信，未来世界的高端手机市场，不仅有小米手机的一席之地，而且在这个短兵相接的互联网的舞台上，雷军必会有一天亲手揭开小米唱压轴大戏的幕布，雷军是否能够成为米粉们心中真正的“雷布斯”？小米是否能够成为中华民族一张笑傲世界的科技脸面？这需要雷军夙夜匪懈地去进取，更需要小米的精英团队们宵衣旰食地去追求。

这世界没有免费的午餐，商场就是一个实现个人瑰丽梦想的王国，如何适应、驾驭乃至雄霸这个王国的疆域，绝对是每一个有志于商业的人士都需要注意和面对的问题；而每一个商业达人，如何脱颖而出，如何能够成为王国的 NO.1，相信看完本书，定会明悟其中的秘诀，从而寻到终南之径，只要您利用本书提供的方法进行刻苦修炼，那么成功便会可期，而梦想就会照进现实，胜利就在不远处向“商业称王”的你频频招手。

雷军你有理由让我们“千里朝夕”地满怀憧憬，“穿越星辰”地尽情畅想，“心怀天下”地拭目以待，并“不负众望”地拥抱成功。

第一章 少年追风正当时

- 01 勤奋，你真的要懂 003
- 02 抓住每一个上机实践的机会 007
- 03 在广埠屯大显身手 010
- 04 破解 WPS 012
- 05 认识王全国 014
- 06 准备公司 016
- 07 三色公司的山寨“汉卡” 018
- 08 失败，可以让你更成熟 021

第二章 我的青春，我的金山

- 01 金山公司我来了 027
- 02 求伯君的今天就是我们的明天 032
- 03 微软和 WPS 的竞争 035
- 04 金山的困局 039
- 05 “曲线救国”之路 042
- 06 重振 WPS 046
- 07 终于迎来了柳暗花明 050
- 08 金山毒霸闪亮登场 052
- 09 测试版金山毒霸免费 054
- 10 第二代“毒霸” 056
- 11 漫漫上市路 059



第三章 雷军的“舍”与“得”

- 01 卓越什么时候才能赚钱? 067
- 02 把“儿女”卖出去了 071
- 03 雷军投资“只投人” 073
- 04 雷军的投资历程 076

第四章 小米诞生记

- 01 为什么要做手机? 083
- 02 为什么叫“小米”? 085
- 03 第一位创业伙伴 087
- 04 非常“6+1”的豪华阵容 089
- 05 第八位合伙人 094
- 06 超预期策略 096
- 07 MIUI 系统为了用户而生 098
- 08 “米聊”出师未捷身先死 102
- 09 冒着生命危险和夏普谈判 104
- 10 争取到最好的芯片供应商 110
- 11 不屑一顾的富士康主动找上门 113

第五章 众志成城，小米营销这点事

- 01 网络营销 7 个字：极致、专注、口碑、快 119
- 02 凸显“速度”的营销策略 122
- 03 手机销售史上的首次“预定” 126
- 04 商无常势，事件营销出奇招 129
- 05 精髓，概念营销的手段 131
- 06 制造，工艺营销显神威 135
- 07 明星营销的效应 140
- 08 无缝隙的营销 144
- 09 传播，口碑营销显神威 146
- 10 质量是营销的后台 148
- 11 让粉丝参与营销 153

第六章 最有人情味的售后服务

- 01 售后服务是营销的起点 161
- 02 “1 号客服”雷军 163
- 03 全方位的网络客服 167
- 04 温馨的小米之家 169
- 05 最后一站客服 172



第七章 小米在竞争中壮大

- 01 内测，小米机未卖先红 177
- 02 预订，想说爱你不容易 182
- 03 小米的融资之路 187
- 04 超越魅族这位老师 191
- 05 360 特供机的失败 194
- 06 小米学习的榜样 197
- 07 谁向小米学习 199

第八章 问题与骂声

- 01 褒贬争议，小米的饥饿营销 205
- 02 争辩，营销无道德指向 207
- 03 抄袭之争 213
- 04 路由器问题 215
- 05 “中框门”事件 217
- 06 隐私门事件 219

第九章 面向世界的战略布局

- 01 引进最优秀的人才为我所用 223
- 02 目标，做出完整“生态链” 227
- 03 走进台湾、新加坡 233
- 04 走进俄罗斯 236
- 05 印度，遇到困难要挺住 239

第十章 七张面孔，走进雷军的世界

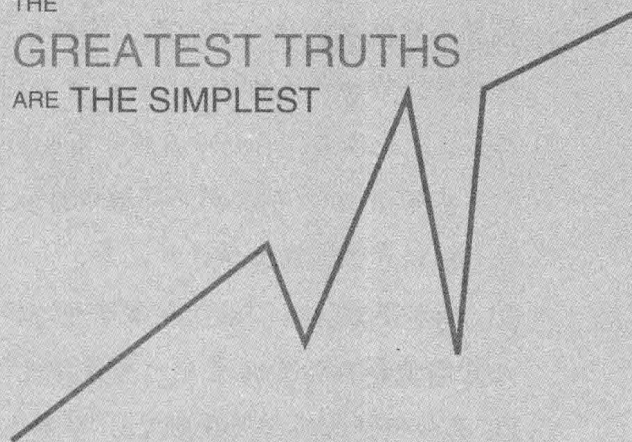
- 01 精明，鏖战商场握胜券 247
- 02 修为，相宰肚里能撑船 250
- 03 慈善，大商存德成大事 252
- 04 提案，应该担起的责任 254
- 05 义气，有魄力会有荣誉 257
- 06 坚持，将人生变成战场 260
- 07 同心，工匠精神聚人才 263

第一章 少年追风正当时

THE

GREATEST TRUTHS

ARE THE SIMPLEST



在世俗的眼光中，史蒂夫·乔布斯和比尔·盖茨全都不是什么“好”学生，他们都没有修完大学的课程，便分别从里德学院和哈佛大学退学了。

清朝的黄景仁在《杂感》中写了这样悲怆的诗句：十有九人堪白眼，百无一用是书生。上面提到的两位PC界的大咖，他们急匆匆退学的目的，是要开办苹果和微软公司。这两家鼎鼎大名的互联网公司的成功，成了“读书无用论”最有力的注脚和明显的佐证，关于是否应该先创业，让那些读了很多书的学生为你打工；还是先读书，再创一番伟大事业的争辩，更是在国内尘嚣四起。

雷军于1969年在湖北仙桃市排湖北岸到河镇的赵湾村出生。18岁时，以优异的成绩考上武汉大学计算机系。

物欲其高，必广其基。雷军一边废寝忘食地学习计算机编程，一边到图书馆大量阅读和自己专业有关的书籍。也许是天命使然，一册讲述乔布斯和盖茨在PC业如何创业的《硅谷之火》，像命运的精灵一样，撞入了雷军的眼帘。

这本书就好像火把，一下子触发了雷军心中奋斗的火苗。雷军为了创业，只用两年时间，便读完了武汉大学四年的全部课程，期间，他还和同学创办三色公司，虽然这家公司以失败而告终，但雷军还是在创业的道路上坚定地走出了“探索”的第一步。

文章大家司马相如就曾经这样说过：有非常之人，然后有非常之事。有非常之事，然后有非常之功——雷军手里握着还散发着油墨香的毕业证书，他这个刚刚走出武大校门的大学生，如何依靠编程，赚取了自己的第一桶金？如何骑着一台破自行车，斜背着装着几本砖头厚的软件书籍的书包，依靠自己的技术，在武汉的电子一条街，成为这条街上的小名人？

让我们走近雷军，厘清他奋斗的轨迹，这对我们的创业有很大的帮助，对我们的人生也有莫大的裨益……

01 勤奋，你真的要懂

拼着一切代价，奔你的前程。

——巴尔扎克

雷军就是“雷奋斗”，他去武汉读大学的时候，为了尽早创业，定了一个让人瞠目结舌的计划：用两年时间，读完四年大学。雷军真的能用两年时间，读完大学的全部课程，在不缩水的情况下，掌握老师教给他的关于计算机的所有“干货”吗？

武汉大学位于中国湖北省武汉市东湖湖畔珞珈山麓。学校始建于1893年11月29日，湖广总督张之洞认为“盖闻经国以自强为本”，故设“自强学堂”于湖北武昌三佛阁大朝街口——这就是武大最早的雏形。

民国十七年（1928年）七月，国立武昌中山大学经改建，成了国立武汉大学。1937年，国立武汉大学与国立中央大学（1949年更名南京大学）、国立清华大学、国立北京大学和国立浙江大学并称为“民国五大名校”。

这座以“自强、弘毅、求是、拓新”为校训的高等学府，环绕东湖，坐拥珞珈山，又有武大的樱花之美，因学风浓郁享誉海内外。该校还出了一批闻名遐迩的学者——核专家欧阳予、计算机专家张效祥、泰康人寿董事长陈东升等，而武汉大学梅汝璈、闻一多和叶圣陶等德才兼备的大教授，更让武大“敢为天下先”的独创精神源远流长、发扬光大。