

小米黄牛自曝 3年赚千万

公司被迫晒快递数据证清白



资料图片

近日,一篇名为《一个小米黄牛自述:三年赚千万》的文章在网上疯传,虽然小米方面拿出了“本是商业机密”的快递发货数据自证清白,但这还是再次引起了业内外对于小米“饥饿营销”的激烈讨论。

小米被迫“晒底裤”

这篇引起轩然大波文章中的主角是一个化名为“老娄”的“第一代”黄牛。他说,从2012年2月开始,自己从线下渠道分销小米手机,最高月销量超过7万台,经过两年半时间,个人资产积累已超过千万元。

根据老娄透露的“内幕”,小米的黄牛数量保守估计也多达几十万人,一级渠道可以从小米公司直接拿货,全国主要有四家线下隐秘的出货商,层层向下,老娄属于二级渠道,终端销售门店一般是四级渠道,而线上组织抢货的都是小米黄牛,赚的是辛苦钱。

老娄爆料说:“其实小米2013年上半年之前官网出货量并没有宣传的那么劲爆。按照我们一级上线的说法,每次说几分钟线上销售10万台,基本上其中几万台都是通过我们线下渠道放出去的。线上出货要查实际上很简单,从快递渠道一看就知道了。”

面对质疑,小米公司坚决否认

“饥饿营销”再度引发讨论

这次偶然的“黄牛门”事件,也再次引发了人们对小米“饥饿营销”的讨论。

尽管雷军多次强调,小米从未刻意搞饥饿营销,用户买不到是因为小米的产能实在是跟不上用户的需求。但今年上半年,小米手机产能达到2600多万部,全年完成6000万部几乎无任何悬念,而明年销量过亿的目标似乎也十分乐观,增速惊人。

易观国际分析师徐昊告诉记者:“小米的饥饿营销在最初阶段产能不足应该是主要问题。但是目前来看,随着用户需求的增加和公司话语权的加大,产能应该不是瓶颈了,所以现在来看,饥饿营销应

了上述说法,小米公司联合创始人黎万强对外透露:以今年第二季度为例,小米手机出货量为1600万台。其中,线上出货的台数为1119万台,占比约70%,有接近30%的手机则是通过电信运营商出货。

为了证明这一数据的真实性,黎万强还出具了来自小米合作快递公司的“有力证据”:小米手机主要配送公司顺丰、如风达和邮政EMS三家的发货单,这三张盖有公章的发货单显示:三家在今年第二季度一共发出了1031万单的小米手机。除以1119万台的线上总出货量,平均每笔订单购机1.09台,应该可以得出并无大量黄牛订货的结论。

黎万强将这一行为比喻为“晒底裤”,“这样的财务数据是不对外的,公司犹豫再三,为了自证清白,将自己的家底晒给媒体看,让外界了解小米的真实情况,将一个真实的小米,特别是电商这一面披露给外界。”他说。

该已经成为小米的倾向性营销方式,摩尔定律在这里面会起到一定的作用。”

手机行业的特点是新品上市阶段成本最高,而随着时间的推移和销量的增大,成本会逐渐下降。

而小米利用摩尔定律,采取了不同于传统厂商的思路:先以一个较低的价格保证性价比,吸引用户,快速形成规模效应,随着成本曲线的向下倾斜,产品便可以开始盈利,这是一种先亏损后盈利的方

式。而实现低价的另一个原因就是小米产品主要采用线上销售模式,这让小米获得了快速的资金周转率和接近于零的仓储成本。

销售转型 黄牛准备 洗手不干了

不过,自今年开始小米已经开始了有意识的销售渠道转型,运营商渠道等传统渠道开始变得越来越重要,大小黄牛党自知无利可图,大多数都准备洗手不干了。

老娄也是如此,“从今年开始,小米手机销售渠道开始转型,爱施得、中国移动终端公司等传统渠道成为小米手机最主要的出货渠道,小米更像一家传统手机公司。我们这种大黄牛对小米来说已经不再重要了,我们中的很多人一部分转向其他国产手机的电商品牌,另一部分像我这种,准备洗手不干了。大环境差,弄不好这两年挣的钱再给吐出去,不值。”老娄说。

徐昊说:“手机类产品,重点的销量还是走线下渠道,而且单纯地做线上渠道很难往三四线城市去渗透。所以小米未来线上线下共同发展是肯定的。”

但是,渠道转型并不是一个简单的变化,甚至会影响商业模式和盈利模式。黎万强说:“链条很长会给决策者很多错觉,觉得卖得好就马上追加订单,但其实货都在渠道里,按照不准确的销售量预测市场,会使生产计划面临很大风险,对供应链有很大压力。”

徐昊说:“黄牛问题的根本在于这个市场有渠道空间。小米不会单纯地只做线上,所以他们走线下渠道就必定会面对不同的经销商。如果真的要解决黄牛问题,有一点就是要做到供过于求,但是这显然违背了小米的市场策略,所以未来仍然会有黄牛发展的空间。”

据《中国经济周刊》

理财前线

14只短期理财基金发行停摆 3个月内零申报



风光一时的短期理财基金的寒冬依然在继续,不仅是已有产品规模持续缩水,就连新基金发行也停滞不前。记者注意到,近3个月以来短期理财基金零申报。不仅如此,目前通道内仍有14只早已获批的短期理财基金“待字闺中”。

已沦为鸡肋

由于预计今年以来货基收益的下滑会给短期理财基金带来回暖,基金公司从二季度开始重燃发行热情。据记者不完全统计,3月以来有16只短期理财产品上报。在16只产品中,虽然有14只获得受理并有12只获得正式批文,但无论是早在7月23日就获得批文的博时基金旗下的月月盈短期理财债券型基金,还是9月28日获得批文的嘉实定期宝6个月理财债券型基金,尚无一产品排上发行渠道。而南方基金旗下的理财30天债券型基金更是将基金类型变更为收益宝货币市场基金。

“今年以来短期理财基金状况不断,从转型、调整运作周期到清盘,规模不断萎缩,已沦为投资者眼中的鸡肋。”某券商分析人士指出,由于短期理财基金与货币基金的投资标的具有同质性,流动性远不如货币基金,也并没有利用货币基金收益下滑的机会抢回市场。而

这也可以理解为何基金公司在拿到批文后选择引而不发。

不排除淡出历史舞台

2012年,由于银行30天以内产品喊停,短期理财基金问世之初受到市场热烈追捧,华安月月鑫和汇添富理财30天以182亿元和244亿元的超大首募规模吸引了行业和市场目光。然而同花顺数据显示,截至今年10月14日,华安月月鑫的规模仅为10.91亿元,汇添富理财30天规模也仅为11.32亿元,相较首募规模缩水巨大。

在短期理财基金规模大幅缩水的背后,是投资者的集体出逃。统计显示,上半年共有14只短期理财基金B份额持有人不足5户,博时基金、嘉实基金旗下两只短期理财基金宣布暂停运作。在前述券商人士看来,由于很难出现颠覆性的改变,在卖方和买方都没有热情的背景下,不排除短期理财基金这一产品淡出基金历史舞台的可能。据《北京商报》

银行限额为P2P理财上枷锁 单笔支付最低仅千元



越来越多的用户开始把自己银行账户里的存款,转投网络理财产品。但大部分理财平台目前都受困于繁琐的支付。更有银行给出了单笔仅千元的转账限额,这对于动辄上万元的理财金额需求来说等于上枷锁。

大额投资需多次转账

记者浏览多家P2P平台发现,大部分银行对于U盾持卡人的转账限额较为宽松,上限为30万元、50万元不等,银行卡最高支付额度可以达到100万元的金额上限,但是对于没有申请U盾的持卡人,用手机动态密码、口令卡或者快捷支付的消费者,银行一般将单笔交易金额限制为1000元封顶。

以银多资本为例,虽然投资者交易时有17家银行可以选择,但是其中可以用手机验证进行大额支付的只有北京农商银行一家,其手机验证客户单笔限额为10万元,日累计不超过50万元。一些国有大行的手机动态密码客户单笔限额为1000元,单日3000元甚至1000元封顶。

此外,某股份行借记卡持卡人大众版、贵宾版、U宝的单日转账限额分别为300元、5000元和2万元,单日累积限额为300元、5000元、10万元。

银多资本相关负责人告诉记者,“在客户体验中,经常出现客户想买几万元的产品,但是转账困难的情况,尤其是没有U盾的客户,一次通常只

能转账上千元,有的银行卡动态密码更是限额300元,一天只能买300元的产品,客户只好使用多张银行卡进行转账,仅仅是充值就要花费几个小时,一下午买不了1万元的产品,这样下来再好的产品,客户也没兴趣买了。”银多资本相关负责人说。

部分银行可能有意“截流”

银行人士则表示,每一家第三方支付平台端口都有银行的项目经理去对接,每家第三方支付平台最后的限额是不一定的,各个地区银行对于端口限额的松紧程度把握也不一样。不排除部分银行为了限制资金流出而“截流”。

“从安全角度来讲,U盾是安全系数较高的安保措施,因此银行对于U盾持卡人的转账限额就比较宽松,几十万元的限额通常可以满足投资需要,而密保卡、手机密码支付一般都是走小额支付通道,因此限额都在1000元左右。”上述人士表示。据《证券日报》

全省版广告热线 025-84519772

赤柱追债公司

快速追讨全国各类欠款、借款、工程款

24小时热线:13375198281、4006198950

物流全省版 诚招昆山、张家港、盐城广告代理 订版电话:13002581905

南京宇峰物流
南→内蒙古、西北、新疆、东北、云贵川
京→广州、福建、山东、淮安特色专线
025-85566524、025-84022675
13851630087、13515118937

子函货运·货运全国
南→杭州、溧水
京→盱眙、荆州
电:13813997510、18761677559
配套仓库2千㎡,承接来宁落货点,分派点,市区配送价特优
地址:栖霞区迈皋桥1号(中铁快递院内)

合肥新世纪货运
无→合肥、芜湖
锡→马鞍山、湖州
服务专线:13961836155 李先生
无锡 0510-82350967、合肥 0551-62339815
芜湖 0553-5766746、马鞍山 0555-8220526

无锡迅速物流公司
无锡→新疆全境
无锡货运市场最具实力新疆专线
0510-83858222、83858955

万普物流
南京、芜湖、新疆全境
合肥、徐州
南京:025-86957988、85073797(铁路)
芜湖:0553-5880071、5860728(铁路)
合肥:0551-62596597、徐州:0516-82396888
全国统一客服电话:400-889-2056

南京宁青物流
南京→青岛专线
山东全境货运特快往返专线
025-85692480、13305161833