

雷军亮出造车大招,和小米人形机器人玩自拍,自曝30年创业“黑历史”

在小米成立十一年之际,小米创始人、CEO雷军进行了2022年的重磅年度演讲,这是雷军年内的第三次登台,不过这次雷军没有讲小米,而是聊了一下自己的“人生低谷”。

在最后的“One More Thing”环节,雷军直接曝出两大猛料:小米首款人形智能机器人CyberOne和小米造车最新进展。

从现场展示来看,CyberOne的外形与马斯克的“擎天柱”颇有几分相似,不过雷军抢在马斯克之前秀出了机器人“真机”,并且公布了相当多的技术细节,从这点来看,小米似乎比特斯拉走的更快些。

此外雷军还发布了包括折叠屏手机在内的,来自小米、Redmi和米家三大品牌的七款硬件新品。

CyberOne全尺寸人形仿生机器人身高177厘米、体重52公斤,艺名为“铁大”。在发布会现场,CyberOne一号机上台并给雷军送上了一朵花,表演了“扎马步”等动作,还与雷军进行了简单交流,与雷军进行了合影。

关于自动驾驶,雷军说,小米会将“自动驾驶”作为第一个核心突破方向,小米自动驾驶将采用全栈自研算法,第一期研发投入达到了33亿元,专属团队规模超过500人。

在过去的500天里,小米紧锣密鼓推进造车业务,雷军说,小米造车的进度是“超预期”的,他对于汽车工业有了更深的理解,做车要有敬畏之心,不能着急。

“2024年进入行业的第一阵营”,这是小米自动驾驶的目标。

在现场展示自动驾驶的视频中,我们能够看到,小米自动驾驶已经可以实现主动变道超车、无保护场景自动掉头、自动绕行驶故障车辆、自主代客泊车、自动泊车入位、机械臂自动充电、90度极窄弯行驶、自动绕行桩桶等功能。

不知是不是巧合,今年上半年,小米手机销量不容乐观,国内市场份额一度跌至第五名,同比下降23.9%。面对当下的“低谷”阶段,小米将如何走出?雷军这次或许已经给出了答案。

提到雷军的演讲,金句一定少不了,这次也不例外,智东西为各位精选了一些金句,大家可以先开开胃:

做产品,一定要做用户真正需要的产品。好的产品是会自己“长脚”,走到用户中去的。

有时候人生做事情不要目的性太强。只要有一定的自制力,娱乐也可以是很好的学习方式。

可能出错的地方,一定会出错。创业真的需要一点点运气,永远不够低估“风口”的重要性。

哪里有用户的痛点,哪里就有创业者的机会。

你经历的所有挫折、失败,甚至那些看似毫无意义的消磨时间的事情,都将成为你最宝贵的财富。

看完了,有没有嗅到一股“凡尔赛”的味道呢?

除了雷总的金句,“硬菜”自然也少不了。

在产品方面,小米MIX Fold 2这次将折叠屏手机展开后的厚度做到了“新低”5.4毫米,约为一部带壳的iPhone 13 Pro Max;小米Buds 4 Pro支持了“苹果同款”空间音频功能,并且不依赖手机处理器就能实现。

在Redmi K50至尊版上,小米采用了一块与TCL华星和天马联合研发的1.5K屏幕,在实现接近2K的清晰度基础上,维持了接近1080P屏幕的功耗。

这次小米MIX Fold 2的起售价为8999元,相比一代折叠屏手机便宜了1000元。小米Buds 4 Pro首发价格为999元;小米Watch S1 Pro起售价为1499元;小米平板5 Pro起售价为2999元;Redmi K50至尊版其售价为2999元。

此外小米还发布了一些AIoT新品,比如3699元的智能抽油烟机、4999元的分区洗烘一体机,一部抽油烟机,也能支持隔空手势操作以及一系列智能功能,不禁令人感叹,今天就连抽油烟机都要这么“卷”了!

果然,米家只会迟到,但从不会缺席。雷总诚不我欺。

一、小米首款人形机器人“铁大”来了,能读懂你的情绪

作为今天的One More Thing之一,小米人形机器人CyberOne自然也是浑身“黑科技”,它能够感知45种人类的语义情绪,识别85种环境语义,比如知道大家鼓掌是在“欢

迎”它。

雷军说,他们给CyberOne起了个艺名叫做“铁大”,后面可能还会有“铁二”等兄弟到来。不过话说回来,CyberOne的名字看起来很“特斯拉”。

值得注意的是,这次在发布会上雷军并没有提及CyberOne的核心处理器能力,而特斯拉“擎天柱”引以为傲的正是其采用了与特斯拉车型相同的自研自动驾驶芯片。

在3D视觉算法方面,CyberOne可以把它看到的世界进行三维重建,融合平面和深度信息。在运动控制方面,CyberOne可以实现双足运动姿态平衡,控制全身13个关节、21个关节自由度。CyberOne全身配置了5种关节驱动、峰值扭矩密度达到了96Nm/kg,行走时速能够达到3.6km/h。

雷军说,CyberOne背后的软硬件技术,全部由小米自研。CyberOne的成本约为六七万人民币,现在还没有量产,但小米会继续探索人形智能机器人。

二、5.4毫米的折叠屏手机什么概念?约等于“iPhone带壳”

今天在手机方面,小米发布的最重磅的产品自然是折叠屏新品小米MIX Fold 2。

在小米看来,折叠屏手机的“厚重”问题,是影响折叠屏手机进入实用阶段的“最后一公里”。

小米MIX Fold 2合上后的尺寸跟常规直屏手机几乎一样,展开后,小米MIX Fold 2的最大特点就是“薄”,机身单侧仅有5.4毫米,约等于Type-C充电口加屏幕、背板的厚度。

小米MIX Fold 2合上后的厚度为11.2毫米,约等于iPhone 13 Pro Max带上保护壳以后的厚度。

无独有偶,华为在发布Mate Xs 2折叠屏手机时,称其重量约等于一部苹果iPhone 13 Pro Max带保护壳。不觉间,iPhone 13 Pro Max竟然成了折叠屏手机的“计量单位”。

如果我们横向对比一下会发现,vivo X Fold内折单边厚度6.28毫米,荣耀Magic V内折单边厚度6.7毫米,而采用外折方案的华为Mate Xs 2单边厚度5.4毫米,小米MIX Fold 2内折方案厚度已经与外折做到了一个水平。

为了提升手感,小米把手机外屏边缘做了“微曲”设计,但据了解,这块定制外屏比普通柔性贵一倍。

在转轴方面,小米自研了“微水滴转轴”,与友商的水滴转轴相比,薄了18%,轻了35%。

这背后,小米采用了小型化铰链结构,用碳纤维替代了原来的不锈钢材料,同时把转轴的零部件进行了一体化精密制程,去掉了焊点。

在内屏的配置上,小米MIX Fold 2的尺寸还是标准的8英寸左右,参数基本“拉满”,这块内屏采用了Pol-less技术,屏幕将偏光片替换为彩色滤光片,功耗降低了25%,透光率提升了33%。

小米MIX Fold 2屏幕表面采用了UTG超薄柔性玻璃,玻璃厚度仅为0.03毫米,但强度提升了2.25倍,通过AR镀膜降低了屏幕反射率。

有业内人士透露,小米MIX Fold 2这内外两块屏幕成本超过4000元。雷军用“天文数字”来形容这两块屏幕的成本。

当然,配置方面,骁龙8+肯定是旗舰机的标配了,同时,小米也为这款折叠屏手机配备了大电池,提升大家比较关注的续航体验。

在拍照方面,小米MIX Fold 2搭载了大家熟悉的IMX766主摄,不过在5.4毫米的机身内放下这枚大底传感器并不容易,小米做了镜头模組的轻薄化处理。

在大家关注的软件体验方面,小米也将MIUI针对折叠屏手机进行了适配,优化了一些便捷的操作方式,比如分屏、小窗、多任务。

值得一提的是,折叠屏的输入法是一个关键痛点,小米MIX Fold 2会测试用户手的大小,根据尺寸来调节输入法的大小。

目前小米MIX Fold 2上针对大屏进行优化的App已经超过了4000款。在看表格、看股市走势、编辑文档时,大屏的优势会更加明显。

不过这些大屏交互体验只能说是“补齐”之前小米折叠屏的短板,并没有带来更多令人惊喜的折叠屏使用方式,可以说,大家对于折叠屏手机的“杀手级应用”,依然在期待中。

三、耳机学会“空间音频”,手表用上12nm芯片

今天小米还发布了几款AIoT新品,包括TWS耳机小米Buds 4 Pro、智能手表小米Watch S1 Pro。

小米Buds 4 Pro采用了小米定制第二代11毫米双磁低音动态单元,音质表现比较出色,得到了Hi-Res“小金标”认证。

值得一提的时,小米Buds 4 Pro支持“空间音频”技术,并且不需要手机处理器的加持,耳机自带的处理器就可以支持空间音频,这就意味着,用户可以用不同品牌手机实现同样的功能。

小米Buds 4 Pro的降噪深度达到了48dB,离开充电盒的续航达到了9小时。

小米Watch S1 Pro在外观上采用了传统手表的样式设计,其芯片采用了12nm工艺,在支持各种健康、运动功能的基础上,续航达到了14天。小米平板5 Pro这次发布了12.4英寸版本,其尺寸已经接近了轻薄笔记本的屏幕大小。在操作方面,MIUI针对大屏也进行了优化,让用户在办公时可以获得更便捷的操作体验。此外平板电脑与手机、电脑的互联也更加便捷。

四、Redmi K50至尊版:原神“测到关机”也不掉帧,国产屏幕技术新突破亮眼

今天Redmi也有新品亮相,Redmi K50至尊版作为此次的新品,重点就是“死磕”性能。Redmi K50至尊版搭载了骁龙8+处理器,在散热、调度算法方面都进行了不少优化。在1小时原神测试中,Redmi K50至尊版平均帧率达到了59.4帧,几乎满帧。

Redmi K50至尊版配备了5000mAh电池,充电功率为120W。其拍照主摄采用了HM6传感器,支持OIS光学防抖。

值得一提的是,Redmi K50至尊版搭载了一块1.5K居中单孔直屏,分辨率为2712*1220。这块屏幕的供应商为TCL华星和天马。这块屏幕的清晰度接近2K,而功耗接近1080P屏幕。这块屏幕背后,TCL华星和天马攻克了像素排列、电路设计、屏幕封装工艺等多个领域的多项技术难题。

根据产业链信息,今天不少国产手机厂商都开始与国内屏厂进行本土化定制,此前这种“定制”往往是苹果喜欢做的,国产手机厂商开始走定制化路线,也是寻求差异化优势的一种不错的尝试。

五、发新品前,雷军先讲了三个关于“失败”的故事,还发了一本新书

其实在发布今天的硬件新品前,雷军先化身“故事大王”,讲了几段他早期创业时的经历,分享了如何面对“低谷”的经验。

第一个故事,关于金山。

30年前,1992年,WPS文字处理系统非常红火,几乎每台电脑都有,金山过的如日中天。而就在这一年,微软带着Windows和Office进入了中国市场。金山要如何生存?金山重写了一个软件,名为“盘古”,可以运行在Windows上,金山专门抽调员工干了三年。1995年4月,盘古Office终于“出关”,但初期销量不到预期十分之一,可以说是“惨不忍睹”。当时雷军给团队打鸡血,坚持了一段时间,1996年盘古的销量仍没有起色,WPS销量也下滑,公司面临生死存亡的挑战,最惨的一个月,账上只有十几万,下个月工资都发不出来。

后来,原本热闹的办公室变得冷清。作为研发负责人的雷军,很郁闷,“这么好的软件为什么卖不动呢?”再后来,雷军去一线“站店卖货”,迎接每一个客户,一天站了八个小时,有时候一个客户聊半个多小时。但就这样辛苦下来一天,一套都没有卖出去。

第二天、第三天依旧“颗粒无收”,那次,雷军第一次意识到,不仅做技术难,做销售也很难。

于是雷军开始观摩优秀店员是如何卖货的,他发现,优秀店员往往会先倾听用户要什么,再针对性推荐,而雷军往往滔滔不绝地给用户“讲道理”,甚至“抬杠”。

后来雷军更改了自己的卖货方式,终于卖出了第一单,第七天,雷军成了店里的销售冠军。

1996年,电脑开始普及,雷军发现很多人都在找“电脑入门”类的软件,但当时这种软件几乎没有。

雷军组织团队迅速做了一个“电脑入门”类软件,发售后马上登上了畅销软件排行榜。

这些事都让雷军懂了一个浅显的道理:“做产品,一定要做用户真正需要的产品。”好的产品是会自己“长脚”,走到用户中去

的。闭门造车、脱离群众是做不出好产品的。

金山也从此走出了生死存亡的危急时刻。

后来,雷军开始喜欢上了“逛店”,并且是带着研究的目光去看待店铺运营的细节,从而对零售行业形成了自己的理解。

第二个故事,关于“泡论坛”。

雷军说,在盘古失败之后,他一度迷失彷徨,因为他不甘心做一个“只是能活下去的企业”。后来他“休息了半年”,这半年里,雷军开始“泡吧”、“蹦迪”,也爱上了重金属音乐,甚至还想开一个自己的酒吧,去三里屯进行了调研。在这段时间里,雷军还接触了CFIDO中国惠多网BBS论坛,他觉得很有意思,开始喜欢上“泡论坛”。由于雷军是程序员,会盲打,懂技术,雷军的帖子写的又快又长,甚至排到了排行榜前三位。

雷军后来坐上了“版主”的位置,他说这个位置有点像居委会大妈,安抚情绪、调解争执,版主做的比上班还忙。

有朋友觉得,雷军“不务正业”、“浪费时间”,但雷军觉得,有时候人生做事情不要目的性太强。

雷军说,后来小米论坛做的很快,跟他早年间的“版主”经历密不可分。

雷军认为,只要有一定的自制力,娱乐也可以是很好的学习方式。要认真玩,不要瞎玩。

在论坛里,雷军还结识了马化腾和丁磊。

后来,雷军还是回归了金山,决定跟微软打一场持久战。他们开辟了不少新战场,搞“敌后游击战”,以战养战。

今天,WPS的月活跃用户数超过了5亿,成为全球第二。

第三个故事,关于卓越网。

就在雷军埋头重整金山的时候,第一波互联网浪潮来势汹汹,新浪、网易、搜狐、腾讯都来了。雷军曾经跟找网易丁磊谈过收购的问题,要出1000万元收购网易,后来网易的估值超过了5亿人民币。雷军“看不懂,但大受震撼”。1999年,雷军认为互联网就是“工具”,未来所有的公司都会用到。2000年5月,卓越网正式上线,当时互联网泡沫刚刚破碎。雷军说,当时他认为,互联网电商的本质就是“零售”,要认真运营、服务。他每天上班都会仔细检查一遍网页上所有商品,每次都会发现错误,他告诉同事,“可能出错的地方,一定会出错。”要以这样的态度去做电商。在服务方面,卓越网自建物流,提出了北上广深四小时抵达的口号,后来卓越网一度做到了中国最大的B2C电商。

但当时卓越网有一个问题,就是“缺钱”,做电商十分“烧钱”。雷军说,跟老外融资很难,他找遍了各路VC,却没有一家愿意投资。2004年,卓越网实在熬不住了,后来他们将卓越网卖给了亚马逊。不知是不是命运跟雷军开的玩笑,卖掉半年之后,B2C电商的盛世来了,电商迎来全面爆发。

雷军形容卓越网:创办于互联网泡沫破裂之后,倒下于电商全面崛起之前。

雷军说,看起来,他们似乎“运气不好”,但仔细想想,他们对于时机的选择不够仔细谨慎,同时自身能力不足,没有坚持到“黎明到来”。

雷军也从这些“失败”中汲取了经验:创业真的需要一点点运气,永远不够低估“风口”的重要性,机会对每一个人都非常重要。

2005年,雷军认为互联网不仅仅是一次技术革命,更是一次观念的革命,未来互联网将融合到各行各业。

当时,雷军看到了移动互联网的机会,他坚信未来十年是移动互联网的十年。于是他立刻行动,成为了最早一批移动互联网用户,并成为这波移动互联网浪潮最早的参与者。

当时雷军强迫自己用手机上网,一改20年来用电脑上网的习惯。在痛苦中,雷军感受到,哪里有用户的痛点,哪里就有创业者的机会。

此外,雷军以天使投资的方式,参与了一大批移动互联网公司的创业历程。

2007年,金山软件上市了,雷军也开始了新的生活。

讲完三个故事后,雷军总结说,面对这些挫折和失败的时候,他也曾经动摇,有过迷茫、焦虑,但没有挫折和失败带来的积累,就没有今天的雷军。

在雷军看来,你经历的所有挫折、失败,甚至那些看似毫无意义的消磨时间的事情,都将成为你最宝贵的财富。