

颠覆传统，触底反弹

——创业公司特斯拉的传奇故事

城 点击

这个春节，来自大洋彼岸的一家创业公司的动态牵动了创业者的神经。年前，特斯拉公布了旗舰车型 Model S 在中国销售的官方价格，73.4 万元的入门价宣示其进军中国市场的决心。前天，特斯拉又公布香港地区零售价，入门款折合人民币约 45.2 万元，引来言论调侃：“特斯拉有望成为香港的街车。”

有人说，特斯拉还只是“土豪”的玩具，至少 5 年内，中国的电动汽车在大众消费市场仍将乏人问津。也有人大呼，特斯拉是下一个“苹果”，将给汽车市场带来划时代的变革。对许多创业者来说，特斯拉在中国要怎么发展并不是重点，他们更关心的是这家创业公司是如何实现逆境中重生的。

基因就是“反传统”

2003 年，两位顶级的汽车工程师爱伯哈德（Martin Eberhard）和唐伯宁（Marc Tarpenning）萌发了建立一家电动车公司的想法，他们与硅谷著名创业家伊隆·马斯克（Elon Musk）一拍即合，并与另外两位工程师一起组建了特斯拉汽车公司（Tesla Motors），马斯克出任主席和产品架构师。一段曲折离奇而又惊世骇俗的硅谷创



■ 特斯拉车型的后座设计

图 TP

业故事开始了。

特斯拉的生长基因就是“反传统”。它将自己的产品定义为一个电子产品，而并非传统意义上的汽车。当奔驰、宝马等豪华车将触摸屏逐渐引入汽车内部的时候，特斯拉全盘放弃了按键，用一块大的触屏解决所有问题，空调、天窗等均用触控方式调节。特斯拉的车还可以刷软件，像智能手机一样，刷一下就有新功能了。再加上充电一次最多跑 500 公里，以及 0 到 100 公里加速只需 4 秒的性能，使其与传统汽车、电动车完全“划清界限”。

特斯拉去年推出的 Model S，外观设计、性能等方面毫不逊色于传统汽车，彻底颠覆了人们对纯电动车的认知，科技界更不乏溢美之

词。进入中国市场，特斯拉依然“反传统”。一般而言，一款新车上市前都要经过层层策划、包装，少不了亮相、下线、上市、价格发布等仪式。而特斯拉发布 Model S 的价格，却只是简单地在官网上发表了一篇“新闻通稿”，价格也与其他进口车反其道行之，着实比业界预计的 150 万元左右“大打折扣”。

也曾经历“生死考验”

在加拿大和欧洲，Model S 炙手可热，尽管产品真正进入欧洲市场其实也就几个月的时间，但在挪威，Model S 一举创下一个月预订 553 部的纪录。这家仅有 10 年历史的硅谷公司正稳步前进，俨然会在未来某一天成为美国第四大汽车厂商。

回望来路，特斯拉也曾面临“生死考验”。2007 年至 2008 年，当时第一款跑车产品 Roadster 出炉，原计划 7 万美金成本售价 10 万美金。由于变速箱的改进，成本飙升到 12 万美金，售价开始变成 11 万美金。情况非常糟糕：卖车亏本，200 号员工每天工资成本不断消耗，继续融资无人愿意接盘。马斯克意识到公司最关键的问题就是现金。他极力说服戴姆勒公司主席来特斯拉参观，然后花了约 8 周左右时间，将一辆 Smart Car 改装成电动车，底盘、电池、电动机和所有控制系统全部重新设计。不出所料，戴姆勒公司主席对特斯拉的技术大为满意，不仅一掷 5000 万美金投资，并开始签订 Smart Car 核心部件的销售订单。

据说，为了解决资金短缺，马斯克拿出自己银行中仅有的 6000 万美金，发邀请给所有自己认识的投资人：“大家自愿认购，不够的我来补上。”如此气势一下子把大家给震住了，如梦方醒，纷纷跟进。最终这一轮融资达到 8000 万美金。

马斯克带领特斯拉挺过了最艰难的时刻，随后“否极泰来”：2010 年初，奥巴马参观了特斯拉工厂，随后特斯拉成功拿下 4.65 亿美元的政府低息贷款；接着，Model S 开始接受预定；公司在纳斯达克上市……短短几年间，特斯拉在马斯克的带领下浴火重生。

本报记者 叶薇 综合报道

“钢铁侠” 梦想改变世界

伊隆·马斯克（Elon Musk），硅谷连环创业者、电动车公司特斯拉创始人。第一次听说他的名字是在移动互联网应用“唱吧”CEO 陈华的嘴里。在陈华们的心中，马斯克具有非凡的创造力，能把生活变成可以随时变形的魔方。

马斯克的确很牛。在硅谷，他将许多惊世骇俗的想法一一推向现实。这位外号“钢铁侠”的创业奇才在互联网、清洁能源和太空探索等迥然不同的领域创立了三家成功的公司：Paypal（著名互联网支付公司，2002 年以 15 亿美元的价格被 eBay 收购）、Tesla Motors（纯电动汽车公司，目前市值超过 200 亿美元）、SpaceX（私人航空科技公司，成功发射可回收重复利用的火箭）。最近，马斯克又提出了 Hyperloop（超级高铁）的设想，时速高达 1287 公里，是目前国内高铁速度的 4 倍之多。

SolarCity 是马斯克创立的另一家公司，也是他未来世界规划中的重要一环。这家光伏发电公司 2012 年 12 月登陆纳斯达克，股价半年内翻了 5 倍。特斯拉目前正在建造的超级充电站就是使用 SolarCity 提供的太阳能。

在一个视频采访中，马斯克说自己习惯用第一性原理思考问题，强调在基本事实的基础上探究问题的本源，不被过去的经验知识所干扰；强调独立思考，而不是人云亦云；强调实验，用实践去验证；强调质疑，不轻易接受否定的答案。

据说，马斯克在小时候凡事都喜欢问“为什么”，有时会让父母生气。如果别人说某件事“不可能”，他就要挑战尝试一下，看看为什么“不可能”。世界终究是发展变化的，以前人们做不成的事，后来条件变化后就可能做成。 叶薇 整理

聚通装饰集团祝广大市民元宵节、情人节快乐！

2014上海

新春家装展

聚通装潢 20周年庆

2月14-16日

9:00-17:00

上海工人文化宫

西藏中路120号3楼

地铁线路【人民广场站】1号口，步行8分钟即可到达展馆。

推荐停车场 海通证券大厦（广东路689号）

2014年3000套新房设计方案触手可及

隐藏工程实体验震撼公开，金牌施工队最后60天现场抢订。

家装专案小组六对一全方位无缝对接服务（客服经理、设计师、材料专员、项目经理、现场施工队长、质检经理）

劲扫2013-2014年展会建材优惠，上万款建材三折起售，更有展会限量产品享特供优惠价，总订单可省2万元以上。

感恩20年大献礼

THANKSGIVING 20 YEARS

征集214套样板房 回馈万元大礼

只要您在展会现场 与聚通付订签约

只要您户型面积 在80平方米以上

即可获得征集入围奖，经过我们评定筛选后，更可获赠聚通20周年庆典感恩回馈的万元家装大礼！（单品价格不高于5000元）

元宵节、情人节 双节共贺 展会现场前20名签约客户 专享设计费2.14折

只要您属于聚通的老客户或婚房业主，展会现场前20名签约

即可获赠设计费2.14折，感谢您一直以来对我们的支持与信任，让我们共庆聚通20岁生日。

提前报名即享 免费方案及预算（邀请到场客户）

只要您提前报名参加样板房征集活动，并提供房型图或同意我们上门量房

到展会现场您就可看到 您的设计预算及装修预算，现场签约更有惊喜等着您。

万元家装签约大礼 >>

400-800-0542