

各位老铁们，大家好，今天由我来为大家分享罗永浩采访谈人工智能，以及罗永浩谈话节目的相关问题知识，希望对大家有所帮助。如果可以帮助到大家，还望关注收藏下本站，您的支持是我们最大的动力，谢谢大家了哈，下面我们开始吧！

本文目录

1. [罗永浩说国产手机黑科技，国内只认华为，你怎么看？](#)
2. [有些人说如果让罗永浩去做苹果公司的掌门人，今年的苹果可能不是这个现状，你怎么看？](#)
3. [罗永浩抖音直播首秀斩获1.1亿元，他个人能拿到多少钱？](#)
4. [罗永浩直播销售“国产哈弗”汽车，没有带货合资车，你咋看？](#)

罗永浩说国产手机黑科技，国内只认华为，你怎么看？

这个问题得从2个维度看：

一，老罗眼中的国产黑科技：

其实只要是看了昨晚直播的网友应该都明白，罗永浩为什么要开喷友商的黑科技，罗永浩认为“那些友商跟锤子科技一样，其实都是方案整合商，那些黑科技都是从供应商那花钱买来的，又不是你们自己的研发的技术，还装什么孙子呢”。

话语中可以看出，老罗确实非常较真，同时也带着嘲讽和攻击友商的情绪在里面，不过后面他话峰一转，说怎么又忍不住开始攻击友商了呢.....，还好车刹得快吧

在老罗眼里，骁龙845，全面屏，LPDDR4X，USF2.1，4轴OIS光学防抖，屏下指纹解锁.....都是供应商们有技术专利的黑科技，我觉得他这么说是没什么错的，的确不管小米也好，一加和OV也罢，用上了这些好的东西，确实不太好吹牛，全是自己的功劳，主要还是依赖于这些先进的技术方案供应商们

但是呢，老罗明显还有一个认知上的误区：并不是友商们买到那些牛逼的黑科技就完事啦，还要花大量人力物力精力去优化，有的甚至是联合调教（比如，小米跟高通，vivo跟虚幻引擎官方.....），这些动作，不是瞧不起锤子，以锤子目前的体量与研发工程师的数量，还真的应付不过来。

我举个最简单的例子吧，同样用索尼的IMX系列传感器，别人花钱买能买到，你罗永浩花钱也可以买到，可为什么你的手机做出来后，拍照效果却不尽如人意呢？跟友商的旗舰机比甚至差一大截（在坚果pro2之前）

我想经过这个教训后，你罗永浩比谁都清楚，不是单纯买来硬件和技术那么简单吧？优化才是实力的体现，不然，你老罗也不可能花大价钱请来影像专业的大牛来参与调教坚果 P R O 2 以后的拍照了啊

再比如，哪怕坚果 R 1 同样是跟小米 M I X 2 S 一样采用了索尼的 I M X 3 6 3 传感器，可为什么，坚果 R 1 的 H D R 算法还是出了问题？而小米就是正常的呢？老罗心里没点 B 数？昨晚直播你不承认了这回事嘛，还说差不多在 6 月底会通过系统更新来解决 H D R 算法的问题.....

这就好比，同样是去菜场买菜，五星级饭店和小饭馆买回来后，做出来的差别一样，所以，老罗啊，老罗，你还是省点心吧，少吹牛，多干实事，少怼友商，至少在你还远不如华为牛逼的时候

下面讲第二点

二，华为的算不算黑科技？

当然算！

很多人以为华为只是单独针对部分游戏进行了优化，实际上，华为的 G P U T u r b o 是做了全局的微码与算法联调的，只是为何游戏适配量少呢？这有历史原因，毕竟，华为一直用自己的麒麟系列，而市面上很多游戏，首先考虑适配的是高通平台。所以，华为需要自己来主动联系游戏厂商去适配

G P U T u r b o ，这个可以理解为涡轮增压技术，它能实现华为已有机型上，G P U 性能最高达 6 0 % 的效率提升，而华为是如何做到的呢？（技术细节肯定是保密的）

我简单说下技术的策略吧

麒麟 S O C 这个芯片平台呢，里面包括了 C P U G P U I S P M O D E M N P U 等等核心元器件，华为第一步是从底层（S O C 层）来进行微码优化（因为麒麟 S O C 是华为自己研发的，所以华为当然有底层硬件的优化权限）

第二步是针对系统层（基于安卓 8.1 的 E M U I 8.1 ）进行优化，主要还是提高执行效率（算法方面）

第三步再到应用层（A P P ），包括常见大型应用和热门游戏等等

所以，这样一分析，就能看出，华为似乎具有得天独厚的优势来做这项工作。而且，这项工作，主要就是华为自己完成（除了硬件层方面的IP设计工具与系统层安卓内核的访问需要老美授权外，其余都是华为自己搞定的）的

所以说，别看余大嘴平时也爱吹牛啥的，人家是有底气，华为有那么多埋头苦干的技术大牛在默默奉献着，我想这一点也值得其它友商去学习，尽管短期内，其他国产友商还不具备这方面的能力，但有目标总是好的

而老罗，更要多向华为看齐，你吹牛逼没事，首先你得有料，不然，就是为吹牛而吹牛，为怼友商而怼，那网友不喷你喷谁？

有些人说如果让罗永浩去做苹果公司的掌门人，今年的苹果可能不是这个现状，你怎么看？

很有意思的假设。我来回答一波。

其实我觉得老罗的气质比较像马斯克，算是科技界的狂人，如果老罗能算科技界人士的话。

乔布斯在生前就已经被公认为改变世界的人，去世之后更是获得大众的肯定，苹果至今仍受到乔布斯声誉的影响。那么乔布斯跟老罗像吗？

只能说演讲水平上有那么一丁点像，但其实就连这点也大相径庭：

老罗是因为自己让人们记住了锤子，是个人名声成就了产品的知名度；而乔布斯则是因为打造出苹果而让世人记住了他，是因为其产品成就了个人的崇高声誉。

这是一个本质的区别。

那么如果老罗成为苹果的接班人，在乔布斯死后执掌这个无比炫酷的科技公司，可能会出现两种结果。

第一，对设计过度依赖，导致苹果走上索尼的黑科技之路。

尽管乔布斯时代极其注重产品设计，但乔布斯本人其实跟马化腾的理念更像——一切以用户为中心。所以苹果在发展当中能够设计出使用体验极佳的操作系统，即便是苹果最为人称道的设计，走的也不是自我陶醉的路线，而是深度贴合用户需求的方向。

老罗的设计审美很不错，但他对于用户需求却并不是很重视，或者说对于大众的需求不太重视，身为手机制造者是要为所有潜在用户服务的，而不是按照自己的理念埋头做手机，那只能感动一小批人，但跟大部分用户没关系。老罗这种对于设计的偏执，很可能会引起产品研发上的失衡，实质上确实影响到了产品的产出和推广。

所以他容易带着一批技术精英陷入自娱自乐的境地，像索尼一样，做出好的产品，但做不出大众认为的好的产品。

第二，对产品缺乏整体的了解，可能会造成苹果生态的崩塌。

什么是一个完整的产品？

对于安卓生态的几乎所有手机厂商来说，答案几乎都是智能手机硬件本身。但对于苹果而言，这个答案并非如此。

对苹果来说，完整的产品是适配苹果系统的设备。

苹果之所以伟大，就在于实现了软硬件在视觉和功能上的统一和协调，这是所有安卓手机无法比拟的优势，它的所有软件几乎都是为硬件优化过的，完美贴合，它的所有硬件又都指导了软件的审美。

老罗对于安卓产品的摸索其实一直以来比较片面，要么跟硬件死磕，要么跟软件软磨硬泡，这让他总是难以做到软硬两者的协调，设计感好的手机败在系统UI和软件上，不错的APP又败在UI和硬件上。

如果老罗来到苹果，面对的将是同时把握操作系统（而且是横跨手机和电脑、平板、笔记本等多平台）和硬件设计、功能的局面，按老罗目前表现出来的能力，很难让人信服他会拥有统筹整个局面的能力。

最起码的，他对于技术的浅薄认识就足以破坏苹果的灵魂——苹果系统。

如上所说，无论哪一种，老罗都不具备执掌苹果的能力。

我说老罗比较像马斯克，也仅仅是说他对于结果的乐观，但他其实不具备马斯克对于技术的洞察能力和重视程度。马斯克即便能说出自己要做全世界最好的汽车，但他确实知道他要为自己的这句话付出什么代价，以及做好哪些准备。

但老罗不具备这样的素质。

就像今天老罗发的微头条里所说，单打独斗的时候，应该先吹牛X再干。其实问题不在于先吹牛还是先干，而在于是否知道自己吹的牛有多重，以及怎么真的把牛吹上天去。

以上。

罗永浩抖音直播首秀斩获1.1亿元，他个人能拿到多少钱？

老罗在经历锤子手机、电子眼等行业的失败后，最终还是选择了他熟悉的行业“侃大山”加“带货”，本来可以靠口才吃饭的，这么多年偏偏要靠实力去打拼。

4月1日，晚8点，罗永浩在抖音进行了直播首秀，同时观看人数最高达到300万，短短3小时的直播累计4800万人观看。

罗永浩最终带货成绩如下：直播3小时，累计观看人数4800万人次，获得订单91万件，销售金额高达1.7亿元，音浪收入超过3800万。

我们看下老罗的团队能从中赚得多少钱：

打赏收入：3小时音浪3800万，除以10就等于打赏金额，也就是他获得打赏380万人民币，如果按照普通的直播网红和抖音的分成比例50%来计算，也就是他打赏收入有近200万。

产品坑位费：老罗是个自带流量的超级网红，和李佳琪，薇娅一样同一级别的网红达人，据传每个产品有60万的坑位费。老罗在首次直播大概20件商品，按照这个坑位费计算大概是1200万。

产品佣金：3小时的直播中带货共计1.7亿元，按照平时的网红带货的10%的佣金计算，这部分佣金能达到1700万。

打赏费用、产品坑位费、产品佣金三者大概共计3100万左右，第一次直播带货就能取得如此超高的人气和傲人的成绩，足见老罗在网民心中的号召力。不过老罗的粉丝群体多为男性用户，但在电商的带货消费人群和消费频次最多的还是女性用户为主，希望老罗在下次直播中能推荐些适合女性用户使用的产品，或许能有更好的成绩。

罗永浩直播销售“国产哈弗”汽车，没有带货合资车，你咋看？

谢谢您的问题。我认为，罗永浩带货直播，不是合资不合资的事，而是哈弗、抖音

与罗永浩的共同选择。

罗永浩创纪录。罗永浩第2次带货直播，是以助力湖北为主题，半价销售全球旗舰哈弗F7，瞬间就售罄，预估销售金额15.65亿元。罗永浩实现了到货直播的引流转化，并且创造了汽车直播带货的新纪录，汽车带货直播，已经超乎很多人的想象。

罗永浩宣传哈弗合适。哈弗F7应用了人工智能技术，AI智能网、AI智能驾控是其重要应用，有在线地图、3D地图等功能，可以智能规划出行路线，而且主打年轻市场。罗永浩对科技产品非常熟悉，不仅详细解释了哈弗F7的AEB自动刹车系统等功能，他对这些功能赞赏有加，罗永浩讲智能产品，比普通主播更有优势，所以抖音与哈弗也希望让罗永浩宣传。

哈弗需要明星带货。哈弗品牌多年都是国内SUV销量冠军，还需要进一步提高热度。由罗永浩这样的“网红”直播，可以产生大量流量，从而转化为销售。所以，哈弗敢于大幅让利。抖音让两大品牌“1+1>2”，就是成功的营销。欢迎关注，批评指正。

好了，文章到这里就结束啦，如果本次分享的罗永浩采访人工智能和罗永浩谈话节目问题对您有所帮助，还望关注下本站哦！