

大家好，感谢邀请，今天来为大家分享一下股市360乐视ipo的问题，以及和300104乐视网股票的一些困惑，大家要是还不太明白的话，也没有关系，因为接下来将为大家分享，希望可以帮助到大家，解决大家的问题，下面就开始吧！

本文目录

1. [360与金山、小米相互碰撞之后结果如何？三者的未来又将如何？](#)
2. [360会成为下一个乐视吗？](#)
3. [怎么看周鸿祎360借壳上市？](#)
4. [三六零会不会走乐视的老路？](#)

360与金山、小米相互碰撞之后结果如何？三者的未来又将如何？

360与金山、小米相互碰撞后的结果如何？三者的未来又将如何？详细分析如下：

一、概述

360缔造了一个安全领域帝国。创立者周鸿祎被称“中国的红衣主教”；金山是一家以WPS为基础发展而来的软件公司。创始人求伯君被称“中国第一程序员”——当之无愧，人品能力俱佳，令人尊敬；小米创造了互联网营销神话。初创者雷军被称“中国的雷布斯”。

今夕，由于360与金山、小米已所属不同领域，之间的是是非非早已缓和，但周鸿祎与雷军私人之间的恩怨情仇却并未解除！360与金山、小米在安全和手机领域的相互碰撞结果如何？三者的未来又将如何？详细分析如下：

二、360与金山在安全领域的相互碰撞结果之详细分析

1. 即生瑜何生亮

当年，周鸿祎和雷军关系还不错。雷军成名早于老周，是金山的主要负责人之一，金山毒霸当时也是国内数一数二的杀软，只不过360搞免费，弄得金山、瑞星等传统杀软厂商在杀毒领域的日子不好过。这也是360与金山之间产生嫌隙的开始。

在安全领域，可用即生瑜(金山安全)何生亮(360)来形容金山安全与360之间的相互碰撞结果与命运。

2. 傅盛含恨离开360，为之后360与金山安全之间的恩怨情仇更是埋下了祸根

2007年，周鸿祎(360的创立者)与傅盛(360安全卫士的开发者)反目成仇。老周为教训年少轻狂的傅盛，绝情地以1元/股的价格回收了其所持股份，为之后360与金山安全之间的恩怨情仇更是埋下了祸根——傅盛只能含恨离开360。

3.千里马常有，而伯乐却不常有

2009年，盛名之下的傅盛为报一剑之仇，创办可牛。巧合之下，金山雷军相中傅盛，为得傅盛，雷军不惜一掷千金，收购可牛，让其出任金山CEO——正所谓：千里马(傅盛)常有，而伯乐(雷军)却不常有。

4.360与金山在安全领域的大战一触即发，交恶不可避免，互搏结果：以周鸿祎领导下的360获胜，雷军领导下的金山安全败北结束

傅盛为报360老周的一剑之仇和金山雷军的知遇之恩，带领金山安全愤追狂进，直捣360根基。360老周何尝不知傅盛的利害，欲将其扼杀在萌芽状态，以绝后患，可此时的傅盛，已金甲护身，谈何容易——360与金山在安全领域的大战一触即发，交恶不可避免，互搏结果：以周鸿祎领导下的360获胜，雷军领导下的金山安全败北结束。

三、360与小米在手机领域的相互碰撞结果之详细分析

1.360与小米在手机领域的相互碰撞可谓不可避免、针锋相对、刀刀见血

小米由雷军创立于2010年——以MIUI起家的小米，一开始并没有直接做手机。2011年，米1发布。其设计理念是“没有设计就是最好的设计”（雷军语），由代工厂采用公模生产，这样能省下不少成本但造成的后果却是：品相不佳。相比品相，当时的中国消费者更关心为发烧而生的小米手机的内在——有MIUI加持的米1性价比极高、体验也不错。2012年，米2发布。米2是小米手机史上的一代神机——“买双不买单”的说法便由此而来。此时，MIUI已名扬天下，高配低价的小米手机已是性价比的代名词。小米的快速发展，使其在2014年成功登上国内手机市场销量第一的顶峰。从米1到米10，虽不一定是当时最好的手机，但却都是小米的用心之作。1999元曾是小米数字系列手机（米1-米5）的“坚守价位”，拥有旗舰机的配置和性能，价格却只有他商同配机型的一半甚至更低。“价格厚道、感动人心”曾是小米手机的“执念”。但，欲求高端的米10却让人感觉到了与以往不同的小米味道。

为对抗小米，360立马跟进，于2012年6月推出了360特供机：AK47，欲抄小米后路，但因管控问题失败，于是联合酷派共创奇酷再战。从与酷派的一见钟情到联姻，再到因乐视插足而分手，短短一年，360手机完成了从相遇相知、到如胶似漆、

再到背叛别离的三部曲。往事如烟，不过奇酷由此却变成一家拥有独立发展空间的手机公司，即360手机。在发展360手机的过程中，针对记者的“风停”说，周鸿祎曾言：别把自己当猪，而要当鹰，这样即使无风也可高飞，一览众山小——针对小米雷军的“风口飞猪论”不言而喻。360与小米在手机领域的相互碰撞可谓不可避免、针锋相对、刀刀见血。

2.360与小米在手机领域的相互碰撞结果：以雷军领导下的小米获胜，周鸿祎领导下的360手机退出手机市场，销声匿迹结束

从杀毒软件到搜索引擎，再到手机，周鸿祎当时被外界称为“斗士”。安全是360手机的基因，也是差异化竞争的核心，但360手机却没有抓住，由此失败也就不可避免。360与小米在手机领域的相互碰撞结果，大家都已清楚，以雷军领导下的小米获胜，周鸿祎领导下的360手机退出手机市场、销声匿迹结束。

四、360、金山和小米的未来又将如何之详细分析

1.360之未来展望

现状：360的主业在安全领域并非手机领域，因此即使在手机领域败北也无关大局，仍可在安全领域继续雄霸国内市场。

未来分析：首先，360目前在安全领域的主要竞争对手是腾讯(腾讯电脑管家)，但腾讯的主要精力却在社交、支付、游戏和腾讯云这四大核心业务板块，因此腾讯并不能在安全领域对360的霸主地位构成任何挑战和威胁；其次，在“华为事件”中，360是第一个公开为华为站台并支持华为的中国互联网公司，对于这样有情怀、有担当的企业，国人不可能不支持；再次，互联网安全对国家的政治、经济、军事、科技、社会和文化等领域极为重要，国家不可能不重视，必会对中国自己的互联网络安全型科技公司加以支持，更别说有实力、有情怀、有担当的360了。

结论：基于以上分析，总结如下：在安全领域，360的未来将一片光明，将再续峥嵘岁月之辉煌。

2.金山之未来展望

现状：金山的核心业务并不在安全领域，而在以WPS和金山云为基础的智能办公（包括：智能移动办公和智能桌面办公）领域，因此金山即使在安全领域败北也不会伤及筋骨。

未来分析：首先，在智能移动办公领域，金山的主要竞争对手是微软MS-OFFICE(

包含WORD、EXCEL和POWERPOINT等功能组件),但新版MS-OFFICE在开发过程中过于自我,很多功能和使用习惯并不适合国人,且体积过于庞大,这也是其在智能移动办公领域的市场份额败于金山WPS的原因所在;其次,由美方单边挑起的中美贸易战,造成MS-OFFICE正在渐失中国智能桌面办公市场。

结论:基于以上分析,总结如下:在智能办公领域,金山的未来将大有可为。

3.小米之未来展望

现状:2019年,小米的国内市场销量:3880万部,同降:21%,份额:10.5%,位列:第4(2014年曾第1)——持续走低(数据来自CANALYS)。

未来分析:首先,小米对曾经的中国手机市场是有贡献的——红米杀死了山寨机,小米拉低了部分ANDROID机的起售价(苹果、华为和三星等高端机除外)。但小米曾经引以为傲的性价比,现在却成了其欲走高端的毒药。欲做有品位的高端就必须要有大量独创性的自主可控核心技术,否则就会被边缘化。小米目前的出货量大多都集中于低端、低利润的红米系列,对小米而言绝非好事。目前,手机的核心竞争力已由之前手机市场高速发展时的性价比,转变为以研发创新为基础的自主可控核心技术,这是小米现在必须认真面对和思考的问题。其次,10年间,我们看到了小米的产生及快速成长过程中的反复,远没有达到强大的地步,其根本原因就在于标准必要专利和自主可控核心技术的缺乏;以及部分高管无下限、无格局、无情怀(借美国高通之手无端攻击华为)的不当言行对小米自身的企业形象造成了严重拖累、自损和反噬。对此,若不加以补足和改变,必会对小米的未来产生不利影响。

结论:基于以上分析,总结如下:在智能移动终端领域,小米的未来将极其艰难、曲折。

五、总结

综上所述,360与金山、小米相互碰撞后的结果及三者的未来总结如下:1.360与金山、小米相互碰撞后的结果及未来:360与金山在安全领域的相互碰撞中胜出,与小米在手机领域的相互碰撞中败北;在安全领域,360的未来将一片光明,将再续峥嵘岁月之辉煌。2.金山与360相互碰撞后的结果及未来:金山与360在安全领域的相互碰撞中败北;在智能办公领域,金山的未来将大有可为。3.小米与360相互碰撞后的结果及未来:小米与360在手机领域的相互碰撞中胜出;在智能移动终端领域,小米的未来将极其艰难、曲折。以上便是360与金山、小米相互碰撞后的结果及对三者的未来展望。

以上仅个人拙见,若有不同,欢迎留言、评论。同时,也望能得您:一点赞!

360会成为下一个乐视吗？

360手机自推出以来，一直不温不火，但就目前来说，也没有亏损的担忧，而且背靠360集团这个大BOSS，有上市公司的资金和优质资源的投入，国内市场消费者的需求非常个性化，足够容纳很多手机厂商生存，个人觉得起码几年内360手机是不会有生存之忧。而乐视主要是受乐视集团的资金链断裂而影响的。

其实360手机主要是面向线上消费者的。

去年推出的360n6pro可以说是非常有性价比，是当时市场上价格最低的高通660手机，也取得不错的销量。与OPPOR11s、vivoX20、小米Note3等同类机型相比，360手机N6Pro有着显著的性价比优势，这也是它能在激烈的国内手机竞争中胜出的原因之一。

据360手机总裁李开新说，目前360手机已经摆脱了亏损的状态。但个人觉得，360目前对周鸿伟来说，有点鸡肋的感觉，但手机对360来说，又是互联网流量的最大入口，不能放弃，以后360手机需要继续壮大，还得有更突出的外观和操作体验，否则，可能也会慢慢沉沦。

怎么看周鸿祎360借壳上市？

周鸿祎的360公司现在做的是“大安全”，除了普通网民，国家政府还有大的机构，都是360服务的对象。因为主营业务是很敏感的，并且主营业务就在国内。因此美国股市不待见360，可360确实很重要。

老周就打算回国内上市。但是从头筹备很麻烦。不如借壳上市。360的互联网地位虽然不及BAT，但是比乐视还是牛的，当年乐视都是很高的股价。360股价也许会更高。这也就是为什么老周乐意回来，能在国内股市融资更多，投入到企业发展中来。

所以，老周想回来，国家也希望360能回来。把中国的大安全做起来。

附带着，股民买了360壳公司的，也即将大赚特赚了。

三六零会不会走乐视的老路？

你为什么要加仓360呢？因为你用了360安全浏览器？还是别的？360不会走乐视的老路，但360最辉煌的时期已经过去了！

我们来看一下360的业务，C端的安全浏览器、安全卫士、手机管家、360搜索，B端的安全解决方案。从整个互联网来看，移动互联网占有更多的流量的时间，PC端基本上只充当工作的角色，Windows操作系统自带的安全解决方案已经可以不要任何安全软件而裸奔，那么360在PC端的流量就成了无源之水，百度都没落了，360还会有机会吗？不会！再看移动端，随着市场份额向华为、小米、OV、苹果等越来越集中，这些头部手机厂商的应用商店、手机管理软件越来越成熟，他们只需要一个技术的外包供应商。按照这个趋势下去，360将来就不是一家互联网公司了，只能只会作为一家安全解决方案供应商存在，他的机会可能只在B端。人人用360安全浏览器的时代过去了！

乐视有其机会，选择的赛道也没错，只是资金、经营等环节出了错，而360从业务前景看，不是太乐观，不会走乐视的老路，但前景不让人看好！

好了，文章到此结束，希望可以帮助到大家。