# 罗永浩年度工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-15

*罗永浩年度工作总结1首先，是我个人心态和看待问题的方式有很大不同。几年前，我曾经很偏执地相信：世界因我而改变。我会热衷于追求影响力的最大化;认为影响力越大，做的事情就越能够发挥效应，却从来没有怀疑过它的正确性。正是为了追求更大的影响力，当时...*

**罗永浩年度工作总结1**

首先，是我个人心态和看待问题的方式有很大不同。几年前，我曾经很偏执地相信：世界因我而改变。我会热衷于追求影响力的最大化;认为影响力越大，做的事情就越能够发挥效应，却从来没有怀疑过它的正确性。正是为了追求更大的影响力，当时的我像机器一样盲目、快速地运转。直到后来生了大病，养病期间，我才有功夫沉下心来仔细去想：精确地计算每分每秒如何能够产生最大的影响力，或者几乎偏执地把运营社交媒体当作人生的重要目标，把获取粉丝视为志在必得的事情是否正确?

我也是花了很长的时间才体会到：珍贵的生命旅程中，只要让自己每天都比前一天有进步、有成长就好。不必改变别人，只求做事问心无愧、对人真诚平等。

另外，让我感到平和与高兴的还有创新工场的稳步成长。五年前，当工场团队很小，也就是我们内部定位处于孵化 + 投资的第一阶段时，我认为创新工场一定程度上可以说是李开复的品牌。一方面，我对于公司应当有巨大的启动作用;另外一方面，这对我个人也积攒了非常巨大的压力。

最近一年来，我们看到行业继续有一些改变，也看到巨大的机会。

其一，移动互联网和物联网在接触、改变着每一个传统行业。而面对所谓的互联网+时代，我们需要不断地提前寻找即将被改变的领域。其二，本土资本市场开始崛起。它意味着我们必须要去理解和对接人民币的投资人、市场、上市渠道以及退出情况。其三，需要有产业化的投资布局。比如在互动化的娱乐领域，能否整合发行渠道，有没有互联网电视的资源，有没有电影的发行资源，有没有动漫的资源，甚至有没有电影院的资源等愈加重要。因为它不是一个全虚拟的行业。

题外话，经历了生病的事情后，我确实把放在社交网络上的时间有意识的减少了一些，包括微博和知乎都是。而且你可能会发现：最近1-2年知乎上有关创新工场的一些讨论，都有我们其他的同事，包括投资经理等做了很详细、精彩的回答说明，他们已经成为工场在知乎很好的品牌发声者了。所以虽然我现在仍然会花时间看，补一补养分，但其实不太有频繁参与的必要。

赞 收藏

**罗永浩年度工作总结2**

从培训界转型，做了一个科技公司。

20\_年，只是“听从内心的呼唤”，做了自己一直想做的事，开了一家科技公司。接下来的三年半，是这辈子身心都最累的三年半，遭遇了大规模的批评、讽刺和诋毁，头发掉了一半，胆结石大了一倍，体重增加了百分之二十，但这些跟我获得的无穷无尽的快乐、满足、成就感和难以置信的温暖支持和鼓励相比，屁都不是...或只是一个屁罢(注意在知乎发帖时考究的用字#墨镜#)。如果没有意外，我后半生的全部，除了家庭，也就是这个公司了。能每天从事自己热爱的、有益于人民的伟大事业，随手还能把家人照顾得很好，没有比这更幸福的了。

维权时让很多企业界人士认为我是一个大流氓。

罗永浩当年怒砸冰箱

跟某厨房设备企业维权时，虽然大多数了解前因后果的媒体和网民对我的行为是高度认可和赞许的态度，但对很多无知、无趣、无调查有发言权、价值观可疑的企业界人士来说，某厨房设备企业“还是挺好的”，而这个叫“老罗”的人应该是一个“惹不起的大流氓”。这对我后来做企业或多或少也带来了一些尴尬，但整体上说来，还是利大于弊的：1.他们毕竟是生意人，有生意做还是会和我做;2.我无权无势，那些没有原则的生意人怕我，对我是好事，可以省去很多麻烦。

以貌似毫无希望的开局，骗来了一大批善良、正直、聪明、有才华的理想主义中青年一起创业锤子科技。

最初的几个软件工程师，几乎都不是学安卓的，大都是入职后才开始看生平第一行安卓代码。他们从很好的互联网公司或芯片公司来到锤子科技，并且几乎没有人看好锤子科技的发展，但当时我像傻x一样得意洋洋，对此一无所知。

后来公司最困难的时候，他们当中有些心理状态不稳定的经常在群里交流负面情绪，我说你们\_这么不看好公司的前途，当初为什么要来?他们说上学的时候听了你的录音，心里当你是启蒙老师，现在看你犯傻要做一件找死的事，就觉得，那就浪费个一年左右的时间帮你了结这个心愿吧，反正吃技术饭的，到哪儿都不愁工作，谁知道这破公司搞这么久还他妈迟迟不倒闭......咦?公司怎么牛人越来越多了?不会真的能成事儿吧?

**罗永浩年度工作总结3**

20\_年，欠广大锤友一个成功的罗永浩终于成功了，严格意义上来说，他已接近成功，至少有了成功应有的样子。而支撑其走向逆袭的最大动力，与其说是证明自己不是“风口杀手”并给锤友一个满意的交代，倒不如说是迫于现实压力的自我救赎，一切的一切都是为了还债。

去年3月，罗永浩宣布将进军大热的直播带货行业，扬言自己能在很多商品品类做到带货一哥。而他入局直播带货的动机，并非盲目跟风抢占风口，而是认定直播带货是一门严肃的生意，可以利用自身网红身份来赚“快钱”，第一天起就实现盈利，从而加快还债进度。

4月1日，依托前期积累的庞大粉丝规模与深远影响力，罗永浩在抖音直播带货首秀中大放异彩：平台累计观看人数超过4800万，支付交易总额超过亿元。此后，他在常态化直播带货中依然创下不少佳绩，迅速跻身头部主播行列。

去年6月，即杀入直播带货行业2个月后，罗永浩在接受《智族GQ》专访时表示，按照原计划，预计在2-3年将会还清债务，但从目前赚钱速度来看，应该能够在一年半左右完成债务偿还。不难看出，直播带货的确来钱快，罗永浩入局后还债速度明显加快。

3个月后，罗永浩站上《脱口秀大会》总决赛舞台，带来自己的脱口秀首秀，看点十足。他透露，自己此前欠的6亿债务已还4亿，剩下的那些大概再用1年左右就能还清。罗永浩还不忘调侃，等债务彻底还清后，打算拍一部讲述自己还债历程的纪录片，片名就叫《真还传》。

彼时，罗永浩以直播带货主播的新人设亮相不过短短半年。外界十分惊讶，早就知道直播带货很赚钱，没想到直播带货竟然这么赚钱，罗永浩半年狂赚4亿。其实，这纯属误会，4亿并非完全由直播带货贡献，且不是在过去半年赚取的，而是历时近2年。

据我观察，直播带货、广告代言与到处跑活动是其主要收入来源。有媒体仔细算了一笔账，发现直播带货占据罗永浩收入的绝对大头，签约费+坑位费+佣金费，共为他带来近7亿税前收入。

罗永浩曾解释道，4亿不全是靠直播电商赚的，而且还了近2年，包括卖掉手机团队和相关知识产权的亿，另外2亿多是参与做另一家公司赚的钱和做直播电商赚的钱。今年1月，他表示，希望20\_年能做到日播，有利于加快还债速度，不出意外的话今年年底之前还清所有债务，届时有望实现无债一身轻。

对此，有网友调侃道，罗永浩干啥啥不行，还债第一名。你还别说，放在中国商业史上，罗永浩的还债本事真能排得上名号，而其还债能力的不断提升，背后原因并不神秘，即想方设法赚钱，不管low不low，只要能赚钱且在自己能力范围内，罗永浩通通来者不拒、多多益善，用“钻到钱眼里”来形容一点也不为过。

因此，你会看到，除了极为火爆的直播带货之外，广告代言、四处走穴均成为罗永浩赚钱还债的重要选项，干得不亦乐乎。而他的一举一动被锤友看在眼里，有人表示理解和支持，也有人感到失望，无法接受罗永浩的画风突变，直言理想主义终究败给残酷现实。

比如，去年8月，罗永浩代言的手游《三国志·自立为王》开始公测，并自称“渣渣浩”。消息一出，他的微博评论区顿时沦陷，不少粉丝表示失望，直言罗永浩终于活成自己讨厌的样子，不禁劝他别这样，仅有少数粉丝表示理解，活得明白。

相比网友一边倒反对罗永浩代言手游，反应如此之大，作为当事人的他反倒很淡定，一副无所谓的样子，并不觉得有什么不好，十分看得开，并强调自己还是当初的自己，没有太大改变。罗永浩甚至表示，只要钱给够，婚丧嫁娶的主持类工作也可以做，因为还债很重要。

不得不说，罗永浩为了还债也是蛮拼的，简直使出浑身解数和洪荒之力，拼尽全力来拓宽财路。而在众多尝试中，直播带货是其主要收入来源，扮演营收担当的关键角色。虽说他在锤友群体中拥有高人气和极强的号召力，在一等一的插科打诨口才加持下，直播带货场场畅销问题不大，但还是免不了经历翻车。

比如，在直播带货首秀中，罗永浩误将“极米”说成“坚果”，信良记小龙虾成为用户投诉的重灾区；他推荐的花点时间520玫瑰礼盒，遭致用户疯狂吐槽，5月20日当天，大量用户反映自己收到礼盒时花瓣已枯萎或腐烂。12月15日，罗永浩主动承认11月28日所销售“皮尔卡丹”品牌羊毛衫为假货。

一次次大大小小的翻车，不仅显示作为行业新人的罗永浩专业素养有待提高，更暴露出他治下的交个朋友团队在供应链环节的种种不足。前者改进见效快，经过多次实战历练，如今罗永浩已成为合格的主播；后者完善起来相对困难，且进展缓慢。

要知道，供应链涉及到选品、价格、品质、物流、售后等诸多环节，是一个复杂的系统工程，交个朋友必须建立一个专业化电商团队去操盘。扎心的是，即便团队经验丰富，也不可避免踩坑，羊毛衫售假就是最佳证明，问题并非出在交个朋友，其却不得不背上骂名和承担损失。

在我看来，罗永浩直播带货翻车频繁上演，不可避免产生负面影响，但后续影响有限。一方面，每次交个朋友翻车，罗永浩坦诚认错且妥善善后，展现出满满的诚意，不佳的体验感并未引起用户反感，反倒获得用户理解甚至原谅，从而快速消除负面影响。

另一方面，随着供应链能力的提升，交个朋友可以源源不断地为用户提供既优质又实惠的好货，让用户无法拒绝，而罗永浩带货能力越强，品牌议价权就越高，进而获得更多用户青睐，形成正向循环。我认为，直播带货的本质是粉丝经济，交个朋友已掌握其精髓，并构建起自身核心竞争力。

因此，翻车对罗永浩直播带货事业的影响有限，该买的还是会买。换个角度看，当年他做锤子手机的经历，不正是一部大型翻车史吗，用户早已习以为常。这意味着，罗永浩翻车越狠，人设立得越稳，直播带货注定将一直红红火火。

值得注意的是，对于天生的“相声演员”罗永浩来说，做脱口秀再适合不过，可以赚得盆满钵满，但他并不为所动，原则上不考虑单纯做脱口秀。不过，如果做脱口秀对自己正在从事的事业有帮助，可能会投入更多精力。原因很简单，别看罗永浩尽人皆知，但在下沉市场的知名度欠佳，扩大影响力势在必行，即一定要出圈，而最大范围的出圈一定做娱乐行业相关的，脱口秀无疑是最佳选择。

去年罗永浩在《脱口秀大会》上尝到甜头，按照他的说法，今年可能还会去做一些综艺节目，甚至做脱口秀，背后出发点是对自己现在所做的工作有帮助。说白了，罗永浩亮相脱口秀节目，并非出于炫技，刻意向公众展示自己出色的口才，而是为了扩大知名度，从而助力直播带货更上一层楼。

退一步讲，从赚钱角度来看，做脱口秀远不如做直播带货赚钱，换作我是罗永浩，也会毫不犹豫地把事业重心放在直播带货上，而不是一味在脱口秀节目上大出风头。可以预见的是，今年罗永浩直播带货将愈发稳健，有望如愿彻底甩掉债务包袱，而无债一身轻后的他未来动向值得期待。

话说，直播带货是很多人的梦想，但只是罗永浩通往梦想的盘缠。去年，他接受媒体采访常说的一句话是，“我今年才48岁，还可以承受无数次失败。”言下之意是自己还很年轻，未来将大胆尝试各种可能，就算再次经历失败也不气馁，反而会越挫越勇。

或许，等罗永浩在直播电商一役上赚够了本，遇到合适的机会，他还是会回去做产品，为用户打造无比惊艳的好产品。毕竟，做锤子科技的六年，罗永浩最怀念的就是做产品时的执着和一往无前，这是个人一生的追求和乐趣所在。祝福他还债之路越走越顺，广阔天地大有可为，加油！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找