

雪球访谈

拟再回购连续大涨，你看好南极电商吗？

2021年01月29日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



托福点邓



阿鑫No1

访谈简介

南极电商在刚完成总额7亿元的回购计划后，1月27日再度公告，拟3亿元-5亿元回购公司股份，回购价格不超过15元/股。继1月27日涨停之后，1月28日南极电商再度大涨8.08%。

根据1月28日中午南极电商公告的关于回购股份事项前十名股东持股情况显示，相较于1月6日披露时，高毅晓峰2号致信基金新晋成为第七大股东，持股1.43%；睿远成长价值混合型证券投资基金退出前十大股东，持股至少降至0.81%以下，此前持股1.4%。

那么，南极电商拟再回购连续大涨，你看好南极电商吗？本期我们邀请到@托福点邓@阿鑫No1做客雪球访谈，跟大家共同探讨，访谈将于1月29日20:00开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：南极电商(SZ002127)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 恋曲-:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 南极人以后的发展路线是怎么样的, 一直卖吊牌嘛? (有点像以前的小米手机好过杂牌机, 价格比品牌机便宜) 能否持续, 持续多长时间? (护城河在于便宜嘛?) 提的问题有点多, 望担待!

[答] 阿鑫No1:

[\\$南极电商\(SZ002127\)\\$](#) 关于护城河, 我认为南极电商的护城河: 一是高超的流量运营能力, 能指导经销商商进行高效的流量运营; 二是几千家多家经销商和1千家供应商, 其他人想来做这个生意, 没那么快能积累起这么大的规模, 有规模才能压低成本

[问] 大白持基:

对@托福点邓 说: 邓总, 您好, 请问南极电商未来主要的风险点在哪, 未来的增长点在哪, 怎么看待大家现在说的品控导致的品牌力下降问题?

[答] 托福点邓:

我觉得目前市场认为主要的风险点在于基于信息流推荐的新模式下, 南极人不一定能保持原来的增长。

品控的问题一定是任何一个品牌的核心问题, 但是对于南极人我有三个相对谈到不多的看法:

1. 南极人目前的主战场家纺和内衣品类, 其实是一个对质量敏感度没有这么高的品类。
2. 南极人在这块有多年的供应链合作经验, 合作的都是头部供应商, 其实也从侧面保障了品质。
3. 不同价位的产品, 不同的定位人群, 对于品质的要求也是不同的。

比如我其实不属于南极人针对的用户, 我甚至会买几百元一双的袜子, 所以当我收到南极人袜子的时候, 我对这个质量肯定是难谈满意的。

但是，如果我站在一个9.9元3双的角度去看，我觉得至少是合格的。
我觉得更多花9.9元去买三双袜子的消费者，对质量的诟病不会太大。

以上三点是我看大家谈南极人质量比较少谈到的。

当然除此以外，其实南极人也一直在加大质量管理方面的投入，未来在向食品类别扩张的时候，南极人更是使用控股的合作方式，应该也是基于对质量把控的考虑。

总的来讲，质量不是当下是否投资南极人的主要矛盾。

[问] 清史主任司马缸：

对 @托福点邓 说：目前看担忧尚未被证伪的只剩信息流造成增长停滞了，能否请您详细解释信息流到底是什么，为什么会对公司成长有杀伤力？

[答] 阿鑫No1：

先说什么是信息流：主要是指淘宝首页『猜你喜欢』，拼多多首页的下方的商品卡片。已经出现好几年了，并不是最近才出现。2020年淘宝做了一个比较大的改版，猜你喜欢的位置更大的。但不是说这个信息流是近年才有的

[问] 清史主任司马缸：

对 @托福点邓 说：目前看担忧尚未被证伪的只剩信息流造成增长停滞了，能否请您详细解释信息流到底是什么，为什么会对公司成长有杀伤力？

[答] 阿鑫No1：

除了信息流，电商APP的流量有几类：搜索非广告、搜索广告（又叫直通车）、信息流非广告、信息流广告（又叫超级推荐）、还有各种活动类流量。只要电商APP存在，就一定会有用户会通过搜索下单，只不过几种流量的占比会有所变化，近年可能信息流的占比越来越多。

[问] 狮山宁采臣：

对 @托福点邓 说：回购了那么多应该没有造假吧？怎么看公司管理层以及公司

未来的发展？

[答] 托福点邓：

1. 我觉得造假的概率不是很大，至少没有明确的证据或太强的动机。
2. 管理层是非常优秀的，张总是非常非常出色的企业家，对电商，对生意都有很好的理解和远见，南极人一路走来和他过去几乎每一部都走对有很大的关系。
3. 南极人的未来和其他所有企业一样，要发展，要活着就会碰到更多的问题。

当下的难题是怎么应对信息流推荐这种流量的新模式，公司已经快速调整了架构，将组织架构从事业部转化为三大平台：运营平台+产业供应链平台+招商平台。

基于以上变化和革新，确立5个特点：好货，不贵，多样性，柔性制造，代发货。

好货，不贵，多样性是针对消费者的特点。

柔性制造和代发货是解决生产商和经销商的痛点。

我觉得柔性制造可能是以后南极人一个很大的竞争力

[问] 清史主任司马缸：

对 @托福点邓 说：目前看担忧尚未被证伪的只剩信息流造成增长停滞了，能否请您详细解释信息流到底是什么，为什么会对公司成长有杀伤力？

[答] 阿鑫No1：

南极电商最最擅长的是搜索非广告，就是不花广告费去获取流量，是他的优势。这不是说南极点上做不了信息流类，因为南极人有很强的运营能力（起标题、选主图等），只要他开始重视信息流，很快就能将搜索的运营能力迁移过来

[问] 火神草薙京：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：电商修改流量规则下，南极人能保持继续增长吗？这波猛烈杀跌是否是表面看是财务造假，真正原因是否是杀逻辑，杀估值？

[答] 阿鑫No1：

作为多年的产品经理 以我的经验淘宝的产品经理是不是想舍弃掉南极这样优质的商家（或者叫商家联盟）没有任何必要打压南极 这篇文章第6段具体列举了几点电商流量修改的可能性 供参考 [网页链接](#)

[问] 火神草薙京：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：电商修改流量规则下，南极人能保持继续增长吗？这波猛烈杀跌是否是表面看是财务造假，真正原因是否是杀逻辑，杀估值？

[答] 阿鑫No1：

另外看南极电商能否增长 看GMV还是在快速增长的 尤其是在拼多多 [网页链接](#) 主要的担心是货币化率在下降 公司说还能增长 那这个就需要拭目以待了

[问] 被封印的枫叶：

对@托福点邓 说：您好，在第一波七亿元回购的背景下，公司股价继续跳水，第二波五亿元真的能稳定军心吗？

[答] 托福点邓：

我觉得这是一个很有意思的话题：

1. 老张是个狠角色，他知道现在市场对南极人的质疑，如果他只是回答，请大家相信我有应对之策，估计是很难奏效的。

结合历史看，他似乎不是个那么在意市值管理的老板，以及他的股权质押比例也不高，所以他这次回购可能是有两个目的。

A. 是给南极人的合作方看的，而不是给股民和机构看的。

因为南极人不是只卖一个吊牌这么简单，他经营的是一个生态，而任何一个生态当中，信任都是最关键的。

他需要靠自己回购来向生态链的伙伴宣告，放心我老张是很有信心的，我把我的钱都放进去，你们信不信？

B.其次我认为可能是一次非常好的危机公关，让南极人获得了更大的知名度，以及让这个优秀的企业家为更多人所知。

所以总的来说这是一步让人季节称赞的好棋，而且兵贵神速，和他这次大刀阔斧调整组织结构一样，所以从这个角度，应该给与张总一定的信任。

2. 我认为第一波也好，第二波也好，能稳住一部分的军心，但是眼下的南极人是一个确定性成疑的标的。

简单说，能否打赢这场变革之战，只靠我们对一个过去很优秀的管理层的信任是不足以支撑很高的确定性的。

所以你看，这几天换手率很大，基金来了又走，走了又来。

中间不乏大牌，说明大家对此也确实分歧很大。

[问] 恋曲-:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说：南极人以后的发展路线是怎么样的，一直卖吊牌嘛？（有点像以前的小米手机好过杂牌机，价格比品牌机便宜）能否持续，持续多长时间？（护城河在于便宜嘛？）提的问题有点多，望担待！

[答] 阿鑫No1:

\$南极电商(SZ002127)\$ 卖吊牌其实并不精准，我认为南极人主要的工作是组织5000多家经销商在淘宝/拼多多卖商品，并从1000多家供应商进货，并提供运营的支持。吊牌只是收钱的方式。目前已知的发展路线有：扩品类，可以看到公司已经拓展到食品、化妆品等新品类；继续加大拼多多的增长，招募更多经销商

[问] 雪芽茶:

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：请问一下，.两次回购加起来金额达到12亿，三季报货币现金19.89亿，剩余的货币现金才7.89亿，会不会对公司的经营、财务、研发、债务履行开展造成不利局面？

[答] 托福点邓:

我觉得不会对公司经营有什么影响。张总在1月初的电话会议上讲南极人的自由现金流大概有30亿，我觉得回购的事情虽然快，但是一定是深思熟虑过的。

[问] 雪芽茶：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：两次回购金额如此巨大，证监会规定，上市公司以现金为对价回购，视同现金分红，2020年公司还会分红么？

[答] 托福点邓：

这个回答不了，看公司吧，我个人觉得当下分红不是主要矛盾。但是，南极人如果以后变成一个增速不高，但现金流很好的标的，那提高分红率会是对投资者最有利的。

[问] 雪芽茶：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：再请教一个问题，其他公司贴南极电商的牌子，销售不了的衣服存货是怎么处理的？这部分损失是由代加工的公司承担，还是南极电商和代加工公司共同承担的？南极电商牌子这么好，为什么不独立开发一款电商app，把所有的品类都放在一起？

[答] 托福点邓：

1. 供应商自己承担存货。 2. 不用独立APP，我个人认为还是品牌还不够强，没有足够的流量支撑。

[问] 雪芽茶：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：再请教一个问题，其他公司贴南极电商的牌子，销售不了的衣服存货是怎么处理的？这部分损失是由代加工的公司承担，还是南极电商和代加工公司共同承担的？南极电商牌子这么好，为什么不独立开发一款电商app，把所有的品类都放在一起？

[答] 阿鑫No1：

\$南极电商(SZ002127)\$ 开发电商app不是难点，难点是在于让足够多的用户下

载，现在一个电商app的获客成本已经高达几百元了（参考淘宝/拼多多财报）。想想你自己会再想下载一个app吗？所以现在这个时间节点开发APP并不是一个明智的选择，指导经销商运营好淘宝/拼多多app的流量才是南极人的竞争力

[问] 火神草薙京：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：电商修改流量规则下，南极人能保持继续增长吗？这波猛烈杀跌是否是表面看是财务造假，真正原因是否是杀逻辑，杀估值？

[答] 托福点邓：

新的流量规则下，能否继续保持比较快速的增长我觉得需要观察，不是很确定，我个人觉得这是一开始机构抛售的主要原因，后来不知有意无意抛出了那份PPT，等于是推波助澜。

[问] 茅平海：

对@托福点邓，@阿鑫No1 说：南极人排除造假后，面临最大的问题是什么？（年轻人现在貌似更喜欢优衣库内衣）？高收入群体更喜欢爱慕？那么他的发展空间好像遇到了天花板。

[答] 阿鑫No1：

[\\$南极电商\(SZ002127\)\\$](#) 增长我不担心，因为数据显示南极人仍然在快速的增长
[网页链接](#) 有的人喜欢优衣库 有的人喜欢 爱慕 有更多的人还是在买南极人 可以到微信搜索『南极研设』小程序 里面有很详细的数据可以看

[问] 火神草薙京：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：时间互联和南极人业务有多大的关联？时间互联是否是南极人下一个增长点？

[答] 托福点邓：

1. 目前看关联不大. 2. 张总在最近的调研中表示：时间互联最重要的考核指标是现金流，营收利润健康增长。我个人的解读是至少目前阶段协同作用不大，也

不是未来的主要增长点。

[问] 茅平海：

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说：南极人排除造假后，面临最大的问题是什么？（年轻人现在貌似更喜欢优衣库内衣）？高收入群体更喜欢爱慕？那么他的发展空间好像遇到了天花板。

[答] 阿鑫No1：

\$南极电商(SZ002127)\$ 我能想到的一个问题，是他的商业模式对大众来说没那么容易理解，甚至在A股和港美股没有直接对标的对象，这就很难对他进行估值。对标纺织服装，他自己又不生产；我倒觉得应该对标电商代运营类公司，因为他们都是做电商运营的，技能相似，但电商代运营的PE倍数超级高。

[问] 巴菲特都割肉了：

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说：这还进不去了吗 聊天室 没视频直播吗

[答] 阿鑫No1：

本次是文字访谈 没有视频直播哈

[问] 瑞瑞牛牛：

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说：你好嘉宾 南极人坚定持有到多少下车？

[答] 阿鑫No1：

说下我个人的观点 我买入南极人是作为成长股买入的，我会对他用PEG估值，南极人的最近的利润增长速度大约是20%，那么我会认为按照动态20PE来估值，他的股价都是比较合理的。超过动态20PE很多，我会考虑卖出。如果明年货币化率真能有提升，那利润增长速度会更高，我会调高估值。

[问] 状元李寻欢:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 请问两位对多家机构陆续清仓南极电商有何看法?

[答] 托福点邓:

我想借这个问题重申一下一个重要的观点:

南极人此刻是一个争议巨大, 且暂时算不清楚下限和上限的标的。

如果在这次流量规则的变化下, 南极人适应了, 比对手表现的更好, 那或许就会像管理层说的, 南极人的好日子才刚刚开始, 南极人和他的竞争对手的距离越拉越大的开始, 因为新的模式下对柔性供应链的要求更高, 更不是那些简单卖贴牌的手可以模仿。

做好了, 上限很高。

可是做不好呢? 我暂时估计不出来, 但是也意味着你也很难去估算他的业绩底对不对?

如果南极人未来是低速增长, 甚至停滞, 但是基于这个好的商业模式, 以及优秀的现金流, 给个基于2020年15PE的价格是不错的安全边际, 基本就是目前的价格区间。

可是如果下滑的话, 这笔账就算不过来了。

所以当下南极人的投资适合两种人:

1. 强者逻辑

我就是有超出市场对南极人的认知, 我看到了你们都没有看到的, 南极人必胜的因素。

2. 一级市场风险投资的逻辑

我觉得是面对很多不确定, 可是这个商业模式, 这个管理层, 过去的履历我都很认可, 所以我投一点, 高风险高回报, 但是不上大仓位。

这种是我目前的心态。

如果是弱者逻辑的心态, 我认为此刻还不是时候, 我们并不知道此刻是不是最差的时候

候。

我们看到那么多投资界的大佬，有人清仓了，有人又买进来，其实正是我说的对未来分歧的表现。

奉劝大家，如果投资南极人，一定要谨慎。

[问] 雪芽茶：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：再请教一个问题，其他公司贴南极电商的牌子，销售不了的衣服存货是怎么处理的？这部分损失是由代加工的公司承担，还是南极电商和代加工公司共同承担的？南极电商牌子这么好，为什么不独立开发一款电商app，把所有的品类都放在一起？

[答] 阿鑫No1：

回复@雪芽茶：觉得他们两家很像，都是组织一批供应商生产，但销售端有所不同，海澜之家主要靠他自己控制的线下加盟店销售；而南极电商控制一批经销商在电商APP销售//@雪芽茶：回复@溪溪不是溪：哦，好吧。南极电商的模式是不是与海澜之家的模式差不多？只是海澜之家的销售端还是在自己手上的，而南极电商放弃销售端的。

[问] 瑞瑞牛牛：

对@托福点邓，@阿鑫No1 说：你好嘉宾 南极人坚定持有到多少下车？

[答] 托福点邓：

我有很小的仓位，我会逐季去观察，管理层做出的应对是否奏效了。即使按管理层的讲法，GMV，货币化率等都要健康起来，也要到4季度了。

[问] 巴菲特都割肉了：

对@托福点邓，@阿鑫No1 说：这还进不去了吗 聊天室 没视频直播吗

[答] 托福点邓：

亲，摄像头坏了，这是一个文字沟通☒

[问] 茅平海：

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：南极人排除造假后，面临最大的问题是什么？（年轻人现在貌似更喜欢优衣库内衣）？高收入群体更喜欢爱慕？那么他的发展空间好像遇到了天花板。

[答] 托福点邓：

最大的问题回答过了，我想说说南极人针对的客户并不是你说的优衣库，爱慕，或者CK，爱马仕的客户。

有统计表明南极人的客户大多是三级以下城市的用户。

南极人自己的定位也是去满足白牌以上，品牌以下的定位。

即使是主打性价比的几个互联网品牌，南极人的定位也是显著的要比小米，网易严选要低的。

[问] 我想终身有钱花：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：两次回购，南极人用12亿打了，很好的广告，关注度，搜索量大增。如果股价还没有起色，为了稳定合作伙伴的信心，我认为老张最后要自己掏钱干。

[答] 托福点邓：

我觉得老张的表现够好了，够男人了。我是一个非常注重安全边际，注重不懂不买的人。但是冲着这个优秀的企业家，也下了一份赌注不走了。

[问] 状元李寻欢：

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：请问两位对多家机构陆续清仓南极电商有何看法？

[答] 阿鑫No1:

我同意托福兄提到的"分歧"这一点。南极电商并不符合所有机构的审美，那么减持甚至清仓是符合他们的操作逻辑的。如果等哪天南极电商货币化率有所增长，或者现金流更完美，那么有可能符合更多机构的审美，也会有一部分机构买回来。

[问] 面和DAU:

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：至少从机构角度，南极电商并不被看好。机构们纷纷离场，股价走势怎么看？南极电商牌子这么好，为什么不独立开发一款电商app，把所有的品类都放在一起？

[答] 托福点邓:

机构并不是都不看好，可以看看最新的机构持有人，只是换了一批人。

[问] 茅平海:

对@托福点邓，@阿鑫No1 说：南极人排除造假后，面临最大的问题是什么？（年轻人现在貌似更喜欢优衣库内衣）？高收入群体更喜欢爱慕？那么他的发展空间好像遇到了天花板。

[答] 阿鑫No1:

回复@运气才是实力: 这也是我的想法 他比电商代运营牛逼的是这个品牌的所有权是它自己的 但奈何他的商业模式太难理解 无法直接让人对标电商代运营//@运气才是实力:回复@阿鑫No1:如果对标电商代运营就爽翻了但南极还真就像一个代运营南极人品牌的运营商，只是这个品牌的所有权是它自己的。

[问] 玄波:

对@托福点邓，@阿鑫No1 说：在这个争议极大的时段里，回购及澄清公告让许多人都认可了南极电商是一家好公司；在这种认知下，股价却没有正相关波动，类似深港通等资金大户隐在其后高卖低买降低持股成本，增加持股量，散户如何应对啊

[答] 托福点邓：

我之前提过应对的方式。如果你是一个有超出市场对南极人认识的强者，你觉得值得就投资。如果看不懂，我觉得千万不要人云亦云，值得投资的标的很多，没必要一定投资南极电商。

[问] 我想终身有钱花：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：两次回购，南极人用12亿打了，很好的广告，关注度，搜索量大增。如果股价还没有起色，为了稳定合作伙伴的信心，我认为老张最后要自己掏钱干。

[答] 阿鑫No1：

南极电商的合作伙伴包括：电商业务的经销商和供货商，只要销量依然好，那就不会失去信心，他们应该不会受股价影响的。时间互联的合作伙伴包括：媒体侧（腾讯应用宝、小米应用商店、oppo应用商店等）；广告主侧（唯品会APP等），他们的合作应该也不会受股价影响

[问] 火神草薙京：

对@托福点邓 @阿鑫No1 说：电商修改流量规则下，南极人能保持继续增长吗？这波猛烈杀跌是否是表面看是财务造假，真正原因是否是杀逻辑，杀估值？

[答] 托福点邓：

我比较认同@阿鑫No1 的看法，拼多多这块的占比能不能起来是一个观察重点。以及搜索这块的流量可能只是增速下降，但是整体下降的概率可能不大，要观察。建议大家在电商这方面多咨询@阿鑫No1，他的研究很深。

[问] 火神草薙京：

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：你们在回答里提到柔性制造，柔性供应链，说这是南极的优势，我想知道到底什么是柔性制造？为什么这一点是南极的优势？

[答] 阿鑫No1:

举个例子 现在有南极人组织生产 可以根据供应商在淘宝的销量情况 调整向工厂的下单量。比如销量好的商品，向工厂多下单补货；销量不好的商品，少下单或者不下单。能让工厂更有效率的生产，而不是生产出一堆卖不出的货

[问] 火神草薙京:

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：你们在回答里提到柔性制造，柔性供应链，说这是南极的优势，我想知道到底什么是柔性制造？为什么这一点是南极的优势？

[答] 托福点邓:

不是不解释柔性制造，实在是话题太大。

简单说就是销售端可以快速响应消费者多样的需求，这种需求可以快速的反应到后端各个不同供应商的车间去安排生产，而不是传统的有什么卖什么，基于库存来制定销售方案。

这种能力对供应链把控，技术都是非常强的。

如果只是卖吊牌的对手，我认为很难跟的上。

这会拉开差距。

[问] 火神草薙京:

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：你们在回答里提到柔性制造，柔性供应链，说这是南极的优势，我想知道到底什么是柔性制造？为什么这一点是南极的优势？

[答] 托福点邓:

说句题外话，老张用分布式制造来形容过他希望打造的柔性供应链，作为IT人会心一笑，老张真时髦，懂的真多^_^

[问] 玄波:

对 @托福点邓，@阿鑫No1 说：感谢两位嘉宾老师的回答，看了你们对大伙提问的解答，受益匪浅！感恩☑

[答] 阿鑫No1:

感谢认可

[问] 火神草薙京:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 你们在回答里提到柔性制造, 柔性供应链, 说这是南极的优势, 我想知道到底什么是柔性制造? 为什么这一点是南极的优势?

[答] 托福点邓:

最后, 借此感谢大家的交流, 感谢大家对于我的信任。

南极人的投资可能属于巴菲特讲的不是那种很容易跨过去的栏。

或者按芒格的说法, 如果说投资机会分三种: Yes, no, Too hard.

我个人偏向于第三个答案, 太难了。

期待有真正高手在南极人上用高于市场的见识而不是运气赚到钱。

希望大部分普通的投资者, 控制好风险, 权衡好自己的认知程度再下注。

祝大家投资愉快, 赚大钱哈。

我今天的回答到此结束, 谢谢。

[问] 火神草薙京:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 你们在回答里提到柔性制造, 柔性供应链, 说这是南极的优势, 我想知道到底什么是柔性制造? 为什么这一点是南极的优势?

[答] 托福点邓:

回复@火神草薙京: 源自于IT里经常讲的分布式存储, 分布式计算。简单说就是一个客户在一家淘宝店铺里买了5样东西, 结果背后是5个不同的生产去制造和代发货。//@火神草薙京:回复@托福点邓:分布式制造?老哥我读书少, ☒

[问] 玄波:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 感谢两位嘉宾老师的回答, 看了你们对大伙提问的解答, 受益匪浅! 感恩☑

[答] 托福点邓:

客气客气, 一点点浅薄的认识。

[问] 火神草薙京:

对 @托福点邓, @阿鑫No1 说: 你们在回答里提到柔性制造, 柔性供应链, 说这是南极的优势, 我想知道到底什么是柔性制造? 为什么这一点是南极的优势?

[答] 阿鑫No1:

感谢雪球访谈提供的机会和各位球友的交流

十分认同这句话 "希望大部分普通的投资者, 控制好风险, 权衡好自己的认知程度再下注。"

祝各位球友投资愉快, 赚大钱 // @托福点邓: 回复 @火神草薙京: 最后, 借此感谢大家的交流, 感谢大家对于我的信任。

南极人的投资可能属于巴菲特讲的不是那种很容易跨过去的栏。

或者按芒格的说法, 如果说投资机会分三种: Yes, no, Too hard.

我个人偏向于第三个答案, 太难了。

期待有真正高手在南极人上用高于市场的见识而不是运气赚到钱。

希望大部分普通的投资者, 控制好风险, 权衡好自己的认知程度再下注。

祝大家投资愉快, 赚大钱哈。

我今天的回答到此结束, 谢谢。

(完)

以上内容来自雪球访谈, 想实时关注嘉宾动态? 立即下载雪球客户端关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里