



这家公司的股东,有英特尔、富士康、IDG、淡马锡,还有香港首富李嘉诚 拿下双11行业冠军 “电竞第一股”成功在港上市

文/何宏颖

“全球只有两个品牌,用户会把logo纹在身上,一个是苹果,一个就是RAZER。”雷蛇创始人陈民亮曾这样自豪地说。雷蛇创立于2005年,那个绿色的三头蛇徽标,成了其经典的标志。

刚刚结束的天猫双11,雷蛇拿下电竞键鼠销量冠军。蝰蛇系列游戏鼠标创下2.2万件销售记录,品牌整体销售额同比去年双11增长近100%。

而拿下冠军之后,11月13日,这个游戏设备品牌又马不停蹄地在港上市,成为“电竞第一股”。发行价每股为3.88港元,一开盘就上涨31.96%,当天市值达到四百多亿港元。

做律师的电竞玩家 玩着玩着搞起了“电竞神器”

雷蛇产品大多拥有酷炫灯光,它还有一个风靡全球粉丝的昵称:灯厂。在很多玩家眼中,雷蛇所创造的不只是一个产品,而是一个行业。比如,一般鼠标售价50元,而雷蛇千元级别的鼠标天猫一首发便售罄。

Newzoo报告显示,以游戏鼠标、键盘、耳机及主机控制器拥有量计算,雷蛇是中国排名第一的全球游戏周边设备品牌,其在中国市场占比分别为25.2%、21.9%、13.8%、20.9%,全球排名前三。

值得一提的是,雷蛇每款产品都区别其他游戏设备品牌,这与创始人陈民亮不同寻常的个人经历息息相关。此前,在接受专访时,雷蛇中国区总经理Kitty Chen这样形容创始人——偏执的玩家。

陈民亮出生于一个新加坡华裔家庭,如果没有游戏这始终贯穿于他生活的爱好,在新加坡国立大学法学专业毕业后,他应该依然从事着让人羡慕的律师工作。

当律师的陈民亮,一直都是出色的电竞玩家。同朋友游戏时,他发现大家一直抱怨手中的鼠标不够灵敏,无法实现电竞中的操控需求。当时,大多数鼠标的分辨率、灵敏度根本达不到电竞水平。于是,陈民亮和朋友们在美国旧金山成立了一个项目团队,首款为游戏玩家设计的鼠标推出后,就被称为“电竞神器”。

这一经历,最终促成了陈民亮从律师到游戏外设创业的转身。2005年,在美国一间共享办公室,雷蛇品牌诞生了。

雷蛇诞生后,整个行业才有了游戏外设这一细分品类。其招股书显示,2014年至2016年,雷蛇的营业收入分别为3.15亿美元、3.20亿美元及3.92亿美元。2016年的收入中,76.2%的收益来自周边设备,23.1%的收益来自电脑系统。

股东阵容堪称豪华 双11夺得多个行业第一

值得注意的是,雷蛇得到了豪华投资股东阵容的青睐,包括李嘉诚。今年5月27日,李嘉诚向雷蛇投资超过5000万美元,折合人民币3.3亿元,用于雷蛇在电竞行业保持领先地位,并进行跨行业经营尝试。而鸿海精密工业股份、比亚迪电子、英特尔、IDG、

淡马锡等都有持股。A股联络互动近日公告,持有雷蛇上市前5.12%的股份。

招股书显示,雷蛇还获得了五名基石投资者的投资协议,同意认购约1.53亿美元的股票。

雷蛇还有一大批明星粉丝。赴港IPO期间,知名艺人谢霆锋、Angelababy和郑伊健均发推发博力挺。谢霆锋在自己微博中,晒出了使用雷蛇全系列的照片,并称赞雷蛇灵刃笔记本的工艺设计。

就在今年天猫618后的第二天,小米董事长雷军微博晒了与雷蛇CEO陈民亮的合影,称陪他参观小米之家,并且发问大家是否听说过雷蛇?

事实上,早在2014年,雷蛇就在天猫双11崭露头角,当年成为天猫双11有线鼠标类目成交金额TOP1。据雷蛇方面透露,今年双11,雷蛇在天猫成交额创下历年新高,销售额突破3000万元,同比去年双11增长近100%。

其中,天猫双11当天,雷蛇蝰蛇系列游戏鼠标售出2.2万件,这款年龄超10年的产品,是天猫最畅销的有线游戏鼠标。而黑寡妇蜘蛛系列机械键盘,售出超1万件,单品型号交易指数位列键盘类目第一。

同时,随着消费者升级,当洞察到天猫消费者对于游戏音效同样有着个性化需求,雷蛇开始刷新了耳机产品线,成果显而易见。

天猫双11数据显示,今年新品北海巨妖系列游戏耳麦售出近1.5万件,而单价超千元的利维坦巨兽游戏音箱售出800余件,交易指数位列天猫组合音箱类目第一。

“在刚过去的双11期间,公司在内地市场销售表现令人满意,各大电商平台汇总数据统计位居游戏设备品类排名第一,增长强劲。”陈民亮指出,未来将更多关注亚洲市场。

从单纯交给经销商卖货,到现在注重品牌传播,雷蛇在天猫上有了不同的呈现。其间,雷蛇所有新品在天猫独家首发,无论是售价超千元的鼠标,还是上万元的笔记本,销售当天都会全部售罄。今年,雷蛇还成了天猫理想生活“玩物立志”趋势的典型代表。

打造电竞娱乐生态系统 推出首部智能手机

当“灯厂”变身“电竞第一股”后,雷蛇不断扩大着自己的边界。

游戏市场正迎来强劲的增长势头,这也

雷蛇创始人
陈民亮

给雷蛇带来了新的机会。Euromonitor预计全球游戏市场到2021年将达到1600亿美元,较去年增长52%。

“我们是一家平台公司,一家生态公司,一家为玩家设计产品的公司。”陈民亮在之前的上市记者会上如是回应。他证实,雷蛇即将进军手游市场,未来亦会进军电影及音乐行业,打造一个完整的电竞娱乐生态系统。

招股书显示,雷蛇计划将所募资金的约25%用于开发游戏及数码娱乐行业的新领域,包括移动设备;25%用于未来其他收购;20%用于继续提升雷蛇的研发实力;20%用于实施雷蛇的销售及市场推广计划;10%作为一般营运资金。

这样的战略布局也促使它频频发起一系列收购。今年,雷蛇就收购了智慧手机初创公司NextBit、Android TV游戏平台厂商Ouya,并且于11月1日发布了首部智能手机Razer Phone,进军手机领域。

业内人士分析,在其他品牌虎视眈眈的同时,雷蛇借助这种生态方式,提高业务收益,扭转亏损局面。雷蛇2014年实现净利润2033万美元,而2015年、2016年分别亏损2036万美元、5933万美元。