

摘要：一个多月以来，迅雷股价涨了300%。



网络广告（包括手机广告）给迅雷带来570万美元的收入，同比增长22.9%，环比上涨9.7%。移动广告收入同比增长22.7%。

其他互联网增值业务（互联网增值服务，包括云计算收入）的收入是2080万美元，同比增长64.9%，环比上涨32.4%。云计算收入同比增长104.2%，环比增长24.4%。

迅雷CEO、网心科技CEO陈磊表示：“很高兴我们的云计算业务在2017年第三季度继续快速发展并获得市场认可。第三季度迅雷的总营收超过了指导范围的上限。我们预计，2017年第四季度，收入将会持续增长而且利润将会大幅改善。”

### 被云计算拯救的老牌下载工具

迅雷可谓是一款伴随着90后长大的下载工具，在笔者的印象中，与其同期或是早/晚一些在下载工具，如今多已不见经传，如QQ旋风则已经关闭。下载工具的日渐没落，让人不盛唏嘘。回想2014年6月24日，迅雷于纳斯达克挂牌上市时，市值可是近10亿元。

媒体训练营简单梳理了迅雷这些年的发展节点，依据这些节点，迅雷近一个多月的股价上扬，也是有迹可循的。

2014年9月，迅雷以3300万美元收购了金山快盘个人版相关业务。根据彼时披露资料，金山快盘为金山云核心业务，服务用户超1.2亿。这笔交易，直接增加了迅雷的体量以及能提供的价值。

2014年11月，关键人物陈磊加入迅雷，组建网心科技。2014年底，迅雷对外发布“水晶计划”，这也为后来迅雷向CDN以及云计算转型做了铺垫。

根据资料，水晶计划是利用用户的闲置带宽，将之作为加速节点，打包成为服务出售给企业用户，收到了钱后再与客户分成。随后的2015年4月，网新科技依据水晶计划，推出了硬件产品迅雷赚钱宝，用户可将之挂在路由器下获得分享贷款带来的收入。

同月，在视频业务持续“烧钱”，拖累公司财务背景下，迅雷以1.3亿元将迅雷看看出售给北京响巢。出售亏损业务，使得迅雷能够更加专注的发展核心业务。