

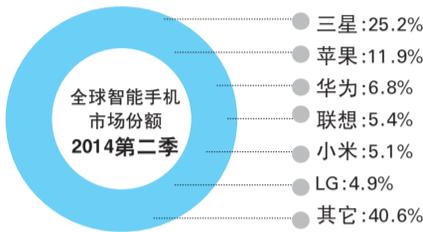
国产手机游戏新规则

“双低”抢市场 “平台”创利润

本报记者 王赟

全球智能手机市场,中国厂商高歌猛进

今年第二季度全球智能手机出货量同比增长23.1%,达2.953亿部,创历史最高纪录。通过蚕食苹果和三星的市场份额,华为、联想、小米成为全球智能手机市场上的大赢家。



国产手机,赚吆喝不赚钱

毛利率

苹果:超过50%
本土手机厂商:10%-20%
其它国际知名厂商:30%

平均售价

华为、联想、TCL、中兴(2013年第三季度) 103.25美元
平均利润率:1.70%



全球智能手机市场占有率(上个季度):17.6%
营收占比:87%
利润率:38%
平均价格:650美元
同期Android手机平均价格276美元



任正非:

一个手机赚30元算什么高科技

苹果年利润500亿美元,三星年利润300亿美元。你们每年若是能交给我300亿美元利润,我就承认你们是世界第三。你们又说电商要卖2000万部手机,纯利润是1亿美金。一个手机赚30元,这算什么高科技、高水平?

国产手机利润低是受高通剥削吗?

如果高通将专利许可费用全免,中国智能手机产业的绝对利润率会高吗?

●由于市场售价差异大,即使高通收取国际品牌大厂的专利许可费比例低于中国手机厂商,但从单机付出的授权和专利绝对费用看,国际品牌大厂付给高通的有可能比中国厂商多。

●以北美、欧洲、中国市场手机均价及平均专利授权比例,得出高通平均每部手机授权的专利费分别是18.6美元、14.67美元和9美元。国内手机市场平均付出的专利授权费用远低于国外手机厂商。

●如国内手机厂商所言,高通的专利许可费令国内厂商不堪重负。那么苹果、三星在付出专利许可费后,利润率为何仍能达到30%-40%?

“双低”模式

这种战略通常会 在市场成熟后采用。中国企业通过各种方式以接近成本的价格生产和销售产品,增加市场份额,蚕食老牌企业利润,成功抢占很多领域,包括PC和太阳能行业。

国产智能手机本身缺乏获得高利润率的溢价能力,这又与品牌影响力、产品创新力、市场营销力等密切相关。

从一开始,中国智能手机产业走的就是一条低价、低利润率模式,这种“双低”模式夸大了高通专利许可费对于中国手机厂商利润率的影响。

小米靠什么“站着挣钱”?

全球智能手机市场上升最快的中国明星,号称给用户“提供廉价苹果”的小米,除了靠“双低”模式抢市场外,会贡献新的赢利模式成为新一代领跑者吗?

●2011年8月
小米发布小米手机第一代,1999元的价格相当于市面上3000-4000元安卓手机。

●2014年第二季
小米手机出货量1510万部,成为全球第五大智能手机厂商;中国市场份额达14%,首超三星成为中国市场排名第一智能手机厂商。

●小米推出多款Android智能手机,包括一些功能与苹果和三星的高端设备相似的产品,但售价却只有它们的一半。



小米科技CEO雷军

小米的商业模式是价格尽可能成本,随着时间推移,生产成本下降,利润随之而来。

“雷布斯”布局移动互联商业地产

“硬件+软件+移动互联网”的全产业链模式:要赚钱的不止是硬件,手机只不过是载体,一个入口,小米通过硬件圈用户,当用户达到足够大基数时,通过增加产品附加值进行流量变现。

截至2013年6月,包括中国内地、香港、台湾三地小米有1422万手机用户,MIUI用户2000万。在MIUI系统下,社交游戏、搜索分成、流量、广告、小说、购物等一切移动互联网盈利模式被嫁接进来。

结论

国产手机厂商凭“双低”策略抢占市场后,不光通过提高核心技术能力、品牌影响力来增加利润,更重要的是,要超越苹果时代创造的商业模式,制定新的游戏规则。身处移动互联网时代的中国手机厂商,不能再重蹈中国制造的老路。