

转型美妆的华强北,有什么硬核基因?



深圳华强北成为全国网红应该是从2008年开始的,同其一起走红的还有山寨手机和凤凰传奇。这条街最风光的时候被誉为中国电子第一街,聚集的商贩包括职员、娱乐明星以及煤老板,都有一股子闲钱,路子野、渠道广。据说只要消费者在华强北转上2个小时,就能凑齐芯片、显示器、PCB板以及摄像头、震动马达等全套零部件,不是真货、胜似真货。山寨品牌 Nokia 和 Motorola 开发一款手机仅需两周时间,相比于巨头手机漫长而严格的测试,山寨手机主打的卖点就是节奏快,随时都能推出一款手机,除了打电话之外,还能刮胡子、测血压、配置高档打火机。奇快的出货速度、低廉的价格,使之山寨机迅速风靡整个东南亚。笔者依稀记得有一款叫做“基伍”的手机,差点儿成为驰名商标。时代的趋势总会淹没企业、商铺的优势,他们已经把山寨机的品质提高到很高的档次,但谁也抗不过移

动互联网摧枯拉朽的力量,包括摩托、诺基亚和华强北。

中国电子第一街看上去是逐渐衰落的,但也有人认为是“一下子”就衰落了,更确切地说,华强北的基因注定要起起落落。唯一值得玩味的是,相比于诺基亚、摩托罗拉在手机终端市场一蹶不振,华强北的生意却更加灵活,生命力也更强。草根气质这一块被广东商人拿捏地很准。既然是草根就啥也能干,电子、无人机、外贸、美妆等等。

草根气质,华强北为什么能如此灵活?

以前山寨机风潮令华强北名声大噪,也给地区经济带来强力的拉动作用,管理者颇为支持。但随着移动互联网兴起,智能手机成为大趋势,此前一路笑靥的管理者也渐渐意识到知识产权的重要性,彻底清剿华强北商户。最惨的情况就是执法队来清查,一箱子山寨手机从天而降,商户狼狈不堪。如果是大品牌经历如此尴尬,心理估计早就崩溃

了,但华强北的商户草根出身,能享受最高处的荣华富贵,也能一夜回到地摊经济。面对管理者,他们也不斗气,和打不死的小强一样回头咱还能做生意,只要价格公道。

事实上,山寨功能机风潮过去之后,华强北就已经开始转型。最就近的转型自然是智能手机市场。相比于功能机市场,智能手机更加复杂,消费者对于性能、品质要求更高,用户体验成为移动互联网时代最硬核的竞争力。

这意味着,山寨的智能机没有办法只依靠“价格低廉、出货速度”来争取消费者,毕竟,谁也不愿意买一部智能机,连微信、抖音都用不了。加之,苹果从一开始就重新定义了智能手机的价格体系,使得华强北根本没有机会。即便联发科曾经率先推出8核处理器,也没有拯救山寨智能手机行业。倒是越来越多的中国企业经由智能机一战,推出了华为、Vivo、小米、酷派、魅族等识别度颇高的品牌。自此,山寨的概念从电子产业快速消失,华强北自然风光不再。

随后,脑子活泛的华强北商户又开始做“二手高端手机”的生意,他们先是从各种渠道回收二手的 iPhone、华为等高端手机,然后,快速掌握其维修、换件技术,更有甚者,可以造出高仿的零配件。相信很多人都不愿意去苹果官方的售后商店去维修 iPhone,动辄 2000 块的维修费,简直是霸王套餐。如此状况倒是给华强北带来大量机会。曾几何时,这条街上能找到任何想要的高端手机零件,商户仅仅需要半个小时,就能把一部 iPhone 5S 升级为 iPhone SE。

至于说一些耳机、充电线、Flex、扬声器等非关键零部件,华强北也是应有尽有。但地球人都知道,苹果一向爱惜品牌,库克不会任由山寨商户来玷污品牌。不仅加强产业链零部件的管理,更是逐步优化自己的维修成本,把消费者重新拉回到正规的官方渠道。感受到压力的华强北,又再次把生意调整成无人机和美妆生意,继续干。

转型美妆,能给华强北续命多久?

相比于消费电子产品,无人机的概念虽

然比较火,但因项目落地比较难,很难撑起华强北的商户,更不会令投资者赚到快钱。好在,长期浸润在变化中的华强北商户,拥有敏锐的眼光和独立的判断,更能快速掌握国内的消费趋势以及国外的产品动态。大概是沾了深圳地理位置的光,华强北的这些硬核基因是内地商圈天生缺失的,或许,这也是华强北经久不衰的重要原因。商圈之内,华强北像一只小强。

显然,转型美妆不会确保华强北能长期兴盛,这里的商户也从未奢望一撮而就,大不了就摆地摊、销售外卖做起。总的来说,美妆行业相对开放,进入门槛较低,未来大概率会变成红海,但从华强北现在的状况来看,依旧蓝海。

美妆生意借助电商普及,特别是跨境电商和网红直播等新业态,正在国内快速发展。越来越多的年轻人都想要精致的生活,一套精致的化妆品就是标配,也有人为此一掷千金。于是如你所见,抖音平台上已基本消灭了“丑陋”和素面朝天,加之,李佳琦、薇娅这些头牌主播之于美妆声嘶力竭之推销,更是使得口红、面膜、粉底液的销量大幅攀升。而华强北的美妆商铺,就是其中一个进货渠道。此外,相比于智能手机产业链、销售网络日益成熟,成本价格也日益透明,美妆产品的价格还处于变幻莫测的状态中,商铺非常容易从中赚取高额的差价。况且,美妆这个东西,能否起到效果,还要看本人的颜值,如此鱼龙混杂的状态,也造成一些个别商铺出售假货。为了以假乱真,他们甚至会真货、假货一起掺和着卖。想想也正常,他们本来就是山寨起家的。

一直坚信:存在即合理。华强北长盛不衰,生命力之顽强,是由其基因决定的。商圈的持续经营,给商户带来一些利益的同时,也不乏为社区做出的贡献:山寨机让农民工用得起手机,可以移动通信;iPhone 快速维修,则帮助越来越多的人领略到移动互联网的美好;至于说现在的美妆生意,最高目标应该是:把美丽带给平凡人吧!

(科技新发现 康斯坦丁/文)

中美教育差异:不在技能,在思维

自从世界经合组织对全球 70 多个国家的教育展开 PISA 测评,以上海学生为代表的中国孩子,在数学方面全球第一,“中式数学教育”迅速成了一个热点。

有人说,我们的数学教育太牛了,要想孩子成绩好,应该这么学;

也有人质疑:这个测试的标准客观吗?为什么“数学差”的美国人,却培养了数量庞大的诺贝尔得奖者,并引领了世界科技发展?

为什么华人数学好,却很少偏离“码农”、“矿工”(指投行里做 Quant 建模的)的职业路线?创新型人才是如何培育的?

我们把这个话题抛给了夏青,他对东西方两边教育的优势,分别谈了看法——

夏青说,数学教育有两条路线:

一是基础教育,这是为大部分孩子准备的,它强调数学的基础计算和能力。中国在数学基础教育的教学能力,是毋庸置疑的。因为基础教育的扎实功底,我们培养了一大批高质量的工程师,促进了科学和国力的发展,使中国成为全世界的技术工厂。

在硅谷,华裔家庭依然很重视孩子的数学基础教育。而和我们很像的,还有俄罗斯和印度裔的家庭等等。

二是超前和竞赛教育。竞赛不适合所有孩子,它是给那些对学科极有兴趣、也有天赋的孩子设置的。

而中美教育最本质的差别之一,并不在于基础教育如何开展、拼竞赛的孩子比例是多少,而是思路的不同。

美国很强调个体的自由发展,不太强调竞争和对比,努力扬长,而非拼命补短。

孩子的成绩不会当众公布,你只能看到自己拿了一个 A,受到鼓励,但并不知道班里多少人得了 A;同时,学校会鼓励你发展自己的长处,数学好的孩子,可以更多地专注于数学,语文达到一定能力就可以了。没有了同学间的横向比较,孩子会更加专注于自己的兴趣,不会总是用自己的短处,去跟别人的长处较量,而是更关注“自我”、打磨最擅长的学科。

所以,偏科的人在美国,反而很有优势。他们获得很多资源支持、参与竞赛、也

有实践的机会。而 AP 课程的设置,允许优秀的中学生提前修读大学的课程。有天赋、有兴趣的孩子,完全可以超前学习,抵扣大学学分,未来提前毕业。

因为得到非常多的自由探索的机会,美国好的大学的学生往往已经很成熟,并不是菁菁校园的青涩学子,而是对自我和社会都有了解、有规划、也有实践经验的成年人。

而华人家长培养孩子,往往希望孩子面面俱到,各方面都出类拔萃,都完美。但每个人每天只有 24 小时,当精力分配的很分散,什么方向都拼尽全力,孩子可能没办法集中力量打磨自己最喜欢和擅长的学科,失去了在优势领域走得更深的机会。

美国培养了很多“怪才”,包括那些进入 MIT、斯坦福的人,他们并不是什么都好的完美学生,但他们的偏才,却往往是研究机构和企业最难以获得的,社会迫切需要的,所以也可能是最“贵”的。

而很多华人学生是令人惊奇的“通才”,什么都能做,编程风行时,大家都跑去写代码;人工智能火的时候,又可以去做 AI;甚至

有的可以转行作医生或者律师。

回头来看,夏青说,在他小时候,我们的教育是一种偏向于生存竞争为导向的培养,注重基础学科教学,孩子从小很有竞争意识,希望把别人全面地 PK 下去,获得考学的胜利和继续深造的资源 and 机会。

而美国是人格与发展为导向的,更强调被教育个体的独特性。每个人都是独一无二的,每个人都有无可比拟的贡献,因此大家反而会趋向于团队协作,优势互补,发挥自己最擅长的,一起创造独一无二的价值。

竞争本身没有错,但假如强大的基础教育,再能结合对于孩子特长的肯定与发挥,以及团队协作的心态与能力,面对未来,那将是相当有效而且有战略性的。

当中国的经济水平进一步提高,下一代孩子的教育,应该会突破生存为导向,更关注个体的成长和发展、团队的协作与创新。这一点,他在中国一些前沿企业对员工的培养方面,已经看到了,甚至好过美国的一些企业。

(心智坊的博客)

 <p>Yue (Jill) Zhou NMLS#281400 Sr. Loan Officer 571-432-5811(C) jzhou@marionmortgage.com</p>	 <p>Vivian Zou NMLS #349316 loan officer 703-323-7150 (C) Vivian@marionmortgage.com</p>	 <p>Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)</p>
Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only 民宅(包括 FHA 贷款)、商业、土地及建筑贷款		

<h1>美林贷款</h1> <h2>Marion Mortgage LLC</h2> <p>诚实 敬 业 经 验 丰 富 客 户 至 上</p> <p>地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121 http://www.marionmortgage.com Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682</p> <p>MC-2854 NMLS ID #176854 MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org</p>		 <p>5-106 NMLS#176854 NMLS#177851 President 黄捷 博士 Jayie (Jenni) Rowe 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com</p>
---	--	---