

高刷新率和5G成标配下半年旗舰手机还能拼什么？

如果说去年5G还是手机的竞争优势，那么今年发布的大多数手机都标配5G。严格来说，5G今年已经是手机必备功能之一。与此同时，高刷新率屏幕和快充，也成为手机的必备功能。

在5G无法成为营销的亮点，手机拍照拉升到了1亿像素的制高点，高刷新率屏幕也无法吸引消费者的当下，旗舰手机还能拼什么呢？这或许是留给所有手机厂商的一道难题，包括市值冲破2万亿美元的苹果。

手机芯片打造差异化的优势

多年来，华为和苹果都是下半年最值得关注的两个品牌。作为两个曾经引领手机硬件升级的品牌，这两家厂商在2020年同样

饱受创新匮乏之苦。不过，手机芯片成为华为和苹果的差异化优势。

以苹果来说，今年iPhone 12系列全系标配A14芯片，这是一款使用5nm制造工艺的芯片。今年，主流的手机芯片还停留在7nm的赛道，苹果已经抢先用上了最先进的5nm制造工艺，意味着芯片性能更强，功耗也更低。

由于5G功耗更大，5nm的芯片一定程度上降低功耗。在电池技术没有突破前，5nm手机芯片对续航的提供还是非常重要的。除苹果外，华为Mate 40系列搭载的麒麟9000芯片也使用了5nm制造工艺，据说5G和AI算力更强。从这一角度来说，5nm

芯片是竞争力，也是一种差异化优势。

快充和大像素不会成为竞争力

虽说华为和苹果的旗舰手机还没上市，但硬件配置已经不是什么秘密。相比之下，其他品牌的安卓旗舰，快充技术提升很大，拍照方面也更加注重大像素。

前段时间上市的安卓旗舰，都引入了120W快充技术，这预示着下半年的很多安卓旗舰都会标配120W快充。从一些媒体的评测来看，支持120W快充的手机充满电不到20分钟，也就是一顿饭的功夫。需要注意的一点是，要想使用大功率快充，必须随身携带快充套装，而且能够找到电源插座。否则，大功率快充也是摆设。

显然，大功率快充的使用场景会受限。而三星和小米主导的1亿像素拍照，对消费者感知的提升也非常有限。从实际应用的角度来说，手机拍照6000万像素就足够了。试想，苹果手机至今是1200万像素，成像质量并不比6400万像素的安卓手机差。手机拍照，大像素固然重要，算法对成像质量的影响也非常大。

总的来说，从手机芯片到5G，再到快充和拍照，2020年手机行业确实没有什么颠覆性的创新。在苹果都扛起价格战的市场背景下，旗舰手机要想打造差异化的差异已经非常困难了。接下来，旗舰手机或许只能拼价格，拼品牌忠诚度了。

互联网金融的抉择时刻



即使是在互联网金融监管持续的大背景下，我们依然看到有人抱着用互联网的方式做金融的旧思想不放。

以网络借贷、消费金融为代表的互联网金融有死灰复燃的迹象。

同野蛮生长期的互联网金融仅仅只是以C端流量为目标对象不同，如今，互联网金融的坚守者们开始将关注的焦点聚焦在了B端用户身上。

当B端用户逐渐成为新的流量入口时，通过将互联网金融的目标对象从C端转移到B端确实可以破解发展瓶颈，并且可以在产业互联网身上为自己找到理论注脚。

同样地，B端用户面临的痛点和难题，可以通过互联网金融的这种新供给模式得到缓解。

一切就像是电影，比电影还要精彩。

然而，在精彩的剧情背后，新的危机正在酝酿。

须知，当前行业的发展早已过了那个以资本和流量为内在驱动力的时代，继续沿着这种发展脉络，推动所谓的产业互联网纵然会奏效，或许将付出更大的代价。

从表面上看，互联网金融玩家将目标用户从C端转移到B端可以获得新的发展机会。

但是，如果仅仅只是提供金融供给，忽略了融资之后的企业成长，无法实现金融供给与回报的均衡发展，所谓的金融新供给或许是一枚“定时炸弹”。

说到底，以B端用户为目标的互联网金融发展新模式依然是流量思维。

看上去，很美好；实际上，危机四伏。

互联网金融野蛮生长期的经验告诉我们，仅仅只是将互联网金融看成是一种融资渠道，只会把金融行业的风险无限放大。

重新定位互联网金融的功能和作用，将互联网金融看成是一个抓手，建构一个涵盖金融行业供求两端的生态体系，才是关键所在。

因此，互联网金融的进化不应该仅仅只是目标对象的改变，而是要改变内在的商业模式。

互联网金融不应该死灰复燃，而是应该洗心革面，涅槃重生。

首先，互联网金融需要从“平台者”蜕变

成为“参与者”。

尽管经历了互联网金融监管的洗礼，人们对于互联网金融的平台定位依然乐此不疲。

之所以如此，其中一个很重要的原因在于互联网金融的玩家们可以用最少的投入，获得最大的收益。

须知，这种收益是以风险的递增为代价的。

当我们无法有效地管控撮合和中介带来的风险时，平台型的互联网金融玩家在获得了收益的同时，同样增加了风险。

如何管控平台型的发展模式带来的风险，成为确保这种发展模式是否可以可持续发展的关键所在。

告别平台型的定位，将自身看成是一个参与者，通过全流程、全方位的参与来管控风险，从而将风险控制在一个合理的范围内成为一种必然。

如何参与呢？

仅仅只是以平台来定义自己显然是不够的。

将金融看成是一个切入点，在对B端用户进行金融赋能之后，通过自身所构建的生态体系来对B端用户进行全方位、多角度的赋能，通过这种赋能来保证项目的顺利开展。

这就需要互联网金融平台不应该仅仅只是一个融资渠道，而是一个生态综合体。

在这个生态综合体下，B端用户不仅可以获得融资的支持，而且还可以后续业务发展所需要的技术、模式、数据等诸多方面的支持。

简单来讲，就是不仅要“扶上马”，而且还要“送一程”。

在这个过程中，互联网金融平台不仅打开了新的盈利方式和方法，而且还可以通过为B端用户进行赋能，支持项目发展，最大限度地降低项目风险，避免互联网金融野蛮生长长期类似乱象的发生。

其次，互联网金融不应只有“金融”。

互联网金融上半场的实践已经告诉我们，仅仅只是将“金融”定义成为互联网金融的全部是一种错误。

因为将“金融”定义成为互联网金融的全部，会极大地透支金融本身，让金融仅仅

只是金融，最终让金融变成了一个缺少了实体经济支撑的存在。

对于进入到全新发展阶段的互联网金融来讲，同样面临着这样的抉择。

一味地将互联网金融局限于金融行业本身，得到的必然是与互联网金融上半场同样的结局。

抛弃金融行业本身，玩家们一时又找不到好的发展方式和方法。

这是一种两难的抉择。

不断拓展互联网金融的非金融功能，不仅可以跳出传统互联网金融的发展怪圈，还可以将互联网金融的发展带入到全新的发展阶段。

从某种程度上来讲，金融仅仅只是一个相当初级的阶段。

在很多时候，金融扮演的是切入点的角色。

真正决定互联网金融成败的关键在于以金融为切入点的深度赋能以及以金融行业的蜕变为起点的新发展。

以金融为切入点的深度赋能，主要是发挥金融行业的传统功能和属性，用这些功能和属性做一些相对较为简单和传统的工作。

对金融行业传统功能和属性的优化与整理，是关键所在。

它主要是对衍生于传统金融功能和属性进行再造和重塑的工作，目的是将金融的传统功能和属性最大程度地进行发挥。

基于金融行业蜕变的新发展，主要是基于新技术对于金融行业的深度改造为起点的。

通过新技术对于金融行业进行更加深度、更加彻底、更加全面的改造，金融行业的功能和属性已经发生了根本性的改变。

我们现在看到的金融科技，数字科技都是基于金融行业本身的蜕变，衍生出来的新物种。

对于这些新物种的不断完善、落地和应用将会直接关系到未来互联网金融的成败。

无论是基于金融传统功能的优化，还是基于金融的新功能的蜕变，其实都在告诉我们，互联网金融的未来不应只有“金融”，而是应该被赋予更多的内涵和意义。

再次，互联网金融不应只有“互联网”。

乍一看，互联网金融不应只有“互联网”颇有些耸人听闻。

因为有了互联网，互联网金融与传统金融并没有两样。

实质上，这里所说不应只有“互联网”，更多的代表的是不应该把互联网金融的商业模式、驱动力仅仅只是局限在互联网身上。

早期的互联网金融之所以会出现如此多的乱象，其中一个很重要的原因在于很多玩家放大了“互联网”在互联网金融里的作用，最终让互联网金融变成了“互联网”。

何为互联网？

互联网的最大的功能和作用其实就是借助平台模式，通过去中间化的方式来实现提升行业效率的目的。

尽管如此，在去中间化的问题上，我们依然要保证一定的“度”，这里的“度”就是我们不能一味地为了追求效率，而过度地去中间化。

如果我们为了追求效率，一味地进行去中间化，带来的必然是行业发展的缺斤短

两、缺陷膊少腿，行业发展必然变形。

互联网金融行业的乱象，正是这种现象的直接体现。

因此，互联网金融不应只有“互联网”，而是要始终坚持“金融”底色。

互联网金融通过去中间化的方式来提升金融行业的运行效率的时候，我们要立足金融行业的实际，考虑到金融行业的特殊性，减少简单、粗暴的去中间化带来的发展走样。

互联网金融不应仅有“互联网”的另外一层含义，就是我们不能把互联网技术看成是唯一且长期的驱动技术，而是要不断拓展互联网金融的技术外延。

随着大数据、云计算、人工智能和区块链为代表的新技术的不断成熟，我们同样要不断向这些新技术要生产力，通过金融行业与这些新技术的深度融合来找到更多新的发展可能性。

我们现在看到的金融科技、数字科技等新概念的出现，其实就是金融行业不断向新技术要生产力，要发展动能的体现。

当互联网金融不仅仅只有互联网技术的时候，它的发展才能真正跳出互联网金融的发展怪圈，真正进入到一个全新的发展阶段。

复次，互联网金融不应只有流量。

尽管经过互联网金融时代的洗礼之后，下阶段的互联网金融的目标对象已经从C端用户转移到了B端用户身上。

但是，互联网金融本身并未蜕变的现实，让互联网金融本身其实依然仅仅只有流量。

以流量为终极目标的发展模式，最终只会把现阶段的互联网金融带入到上一个阶段的发展怪圈之中。

表面上看，互联网金融升级了；实质上，互联网金融还是那个互联网金融，只不过流量从C端用户变成了B端用户而已。

诚然，即使是把目标对象从C端转变成了B端，但是，我们依然还有海量的流量可以获取。

如果洗牌后的互联网金融依然仅仅只是以流量为终极追求，那么，它仅仅只是换了一个流量池而已，内在的逻辑依然没有变。

可以预见，这种以流量为终极追求的发展模式依然无法长久。

因此，互联网金融不应只有流量，而是应该变“流量”为“留量”，变“收割”为“服务”。

通过目标对象和服务方式的改变来实现互联网金融蜕变的目的，最终完成互联网金融的本质改变。

当下，经历了监管和洗牌的互联网金融正在面临一场全新的困局。

这一困局，直接影响到了金融进化的进程，是一场逆行。

其实，这一困局是人们对于互联网金融的执念所导致的。

本质上看，缺少了自身的蜕变，仅仅只是一味地延续互联网金融上半场的发展模式，所谓的发展也仅仅只是暂时的。

从根本上改变互联网金融的内在逻辑，找到适合当前阶段的互联网金融发展新模式，改变唯互联网、唯流量、唯金融的发展状态，才能让互联网金融真正洗心革面，涅槃重生。