

iPhone 12 5G 的体验不会很好

众所周知，苹果公司的5G版iPhone 12在10月份就要发布了，或许供货还要推后，但iPhone 12终究是要来了，主打的其实就是5G网络。虽然在性能上也有一些小提升，比如屏幕刷新率等等，不过意思不大。主要还是要靠5G来争夺用户。要知道，这也是苹果公司和高通和解之后，再次带来的最高端的旗舰产品，5G芯片是高通主打市场的首选，对于苹果公司来说，抢夺5G用户也是新一代旗舰产品的根本所在。

不过，来自外媒的报道称，或许用户虽然花了“大价钱”，想使用5G信号，但极有可能这种体验并不会好，因为移动运营商在5G的建设中，还难以给用户带来更好的5G网络的体验，其中信号覆盖断断续续，使用5G网络的可能性是“碎片化”的。如果是这样，在有的地方有5G信号，有的地方没有，那么用户就会在4G和5G之间来回切换，或许在网络感受上也会出现速度的差异，这样的网络环境，用户的使用感受自然也是不一样的。

也就是说，这一次，主导iPhone 12使用感受的或许不再是苹果公司了，而是要依赖AT&T、T-Mobile和Verizon这些移动运营商的5G网络建设了。在中国市场的话，那就要看中国移动、电信和联通的5G建设步伐了。目前，市场诟病移动运营商的4G网络速度明显出现了下滑，笔者所在的区域也是如此。极有可能是4G基站有部分被关闭了，不知道是不是为5G让路，如果5G本身的断续再加上4G网络的下滑，那么使用5G版的手机体验又会好到哪里去？



当然，运营商是不承认自己的网络信号出问题的，多家移动运营商也表示，4G网络的速度下滑是因为用户的增多。可是也不应该从满格到没信号的跨度吧？事实上，有业内评论人士也表示，运营商的确关闭了一些4G基站。加快5G网络建设是一种发展潮流，我们看到移动运营商也在加快建设步伐，尤其是在国内市场更是如此。但是在美国市场是不是也是如此呢？虽然美国政府一直希望成为5G建设的领导者，但是对华为的打压，对于美国运营商在建设5G的过程中，也面临着一些问题。信号的覆盖程度究竟有多快尚需要观察。

因为对网络信号覆盖的不信任，外媒

才坦承，“对于用户来说，iPhone 12上的5G体验会取决于用户所选择的运营运营商和居住地。对于苹果来说，这是一个不同寻常的立场。苹果一向以坚持打造从硬件到软件的几乎所有产品而闻名。”在使用体验方面如果表现不好的话，用户还会选择5G版的iPhone 12吗？或许有人会说，在没有5G的时候，会自动平滑到4G，只是这时候的iPhone 12价格已经不菲了，要知道你花的是5G版的价格，难道甘心就使用4G网络吗？与其这样，是不是购买4G版的iPhone 12 Mini更划算？

当然，或许5G版的iPhone 12 Pro等旗舰产品更具有苹果的“格调”，更能显示率先体验苹果最新产品的一种自豪吧？外媒也表

示，“美国5G的现状是炒作、期盼和和谐的对立面的混合体。”因为，在有些地方，“有一些频率，无法一直连接到用户的手机上。其他的频率虽然有较长的连接距离和稳定的连接，但速度并不比4G LTE快多少。美国部分地区拥有美国三大运营商提供的5G网络，其他地区则完全没有覆盖。”

因为网络的不同，外媒担心，“对于很多人来说，在他们的iPhone上可能会经历一个糟糕的5G体验。”不过，即使5G的体验或许不会好，我们姑且不论5G的使用费用，包括套餐费用的高企，仅仅是网络覆盖就是一个长期过度的过程。不过，即使如此，苹果公司也不得不推广自己的5G版iPhone 12，因为在5G使用上，苹果本身已经落后了竞争对手一年多时间了，华为、三星，以及众多的中国手机厂商早已经是5G版手机的推介者和积极推动者。市场上5G版手机越来越多，手机厂商新推出的手机基本都是5G配备了。

如果苹果再固步自封，再不推出5G版的iPhone，那么将逐渐失去市场的占有率，也会遭受更多的业界关于创新的质疑，库克也没有理由继续对5G置之不理的。因此，即使在5G网络不太成熟的今天，苹果也没有选择。更何况，在中国等市场，5G的建设已经在快马加鞭了，库克也在“赌”中国市场的销售机会。iPhone 12旗舰产品在中国市场是否成功，将是苹果下一代iPhone能否走出一波行情的关键所在。尤其是华为在美国政府打压之后，对于苹果来说是一次抢夺市场机会的最好契机。

屯货“绝版”旗舰机的商家究竟想忽悠谁？



最近，陆续有媒体报道称，部分手机商家囤积国产手机“绝版”旗舰机型，试图获取暴利；与此同时，部分大商家“捂盘”导致终端拿货价出现了不同程度的涨幅，其中部分旗舰机型需要加价几百元才能够拿到货。

也有消费者反映，手机终端市场出现国产品牌旗舰机缺货、机型配置库存不够的问题，其中8+128GB以上高配机型要么价格居高不下，要么一机难求，终端零售也似乎呈现抢购潮。更有传闻称，相关国产品牌旗舰手机的价格还将继续上涨。

那么，事实是否如此，部分国产智能手机旗舰机型会否渠道全线涨价？而且涨价后的手机是否仍然一机难求？

为此，懂懂笔记以购机者身份，接触了华强北、广州越秀以及苏州等地数码城的多位手机商家，试图一探究竟。

直逼官方直营店：一米柜台无优势
“如果你的手机还能用，暂时先观望吧，现在这机型价格太高了。”

当懂懂笔记表示准备买某款国产旗舰智能手机，请华强北商家阿聪帮忙时，他透露称，目前相关国产品牌旗舰手机的终端价格比较高，不妨等一段时间，待价格回落后再考虑购机。

阿聪表示，坊间传闻部分旗舰机型涨价，指的并不是其品牌授权专营店里的价格，而是同时代理销售多品牌手机的那些中小商家，比如华强北的一米柜台。

“由于具有进货渠道优势，以往在小商家购机的价格普遍要比授权店低一些。”阿聪举例，一台官方售价5000元左右的旗舰机型，在授权门店只能以5000元的价格购

买，但到华强北的手机柜台去购买，可能只需要4500元，价格上能便宜四五百元。

有时候，向这些小商家购买个别近万元的高端机型，甚至可以便宜上千元。不过，目前有些渠道商、大批发商正在重金屯货、“捂盘”加价，导致终端商家的旗舰机型进价普涨三五百元，使得终端手机商贩的拿货价甚至逼近了官价。

“官方标价5000元的旗舰机，之前我们在零售商那里4500元能够买到了，但现在要4900元，这样的话你还不如直接去直营店了。”阿聪告知，最近也有熟客向他咨询购买相关国产品牌旗舰机型的事情，他都会建议对方要么再等等，要么直接到官方授权店购买，毕竟二者之间的差价已经不大，“尤其是广东省以外的顾客，买台五千左右的旗舰手机，再加上顺丰运费都比官价贵了。”

那么，有实力的渠道商、批发商为何要屯货“捂盘”？

阿聪无奈地表示，由于今年美方在芯片上卡脖子，导致部分渠道商、批发商开始大量购入、囤积相关品牌旗舰机型。近期除了旗舰机型之外，其它国产品牌的高端机型也陆续成为渠道商、大批发商屯货的目标，“主要是屯配置了高通芯片的那些型号，毕竟谁都不知道禁令未来会不会再扩大，波及到其它的品牌。”

除此之外，一些渠道商在屯货的同时，也对外放出相关品牌将会大量缺货、涨价的消息，制造惜售气氛诱使终端、消费者加价拿货（购机）。

不过，这种恐慌心理造成了需求剧增，按理说渠道、批发商应该大量出货顺势牟取

暴利才对，可懂懂笔记连续询问了好几位手机商家，对方都表示店里暂时无相关品牌的旗舰机型，目前渠道也暂时调不到货。这又是什么原因？

渠道商与一米柜台之间的博弈

“渠道（商）是赚了，可我赚什么？给渠道当帮工吗？”

聊及相关国产品牌旗舰机型进价加价一事，在苏州某大型通讯市场经营手机柜台的吴姐便气不打一处来。她告诉懂懂笔记，早在八月底圈内便频频传出相关国产旗舰机缺货、进价要加价的消息。

最初，她也高价进了一些旗舰机型，以为这些手机会很快出现缺货、涨价的情况。但直到目前，市场也未出现这些现象，消费者们依旧能够在品牌授权门店正常购机。

“但我们柜台进的手机，从九月初开始就已经加价了三、四百元了，如果现在略低于官方价出售，一台就只能赚几十元。”由于加价后旗舰机的利润空间有限，她也有些进退维谷。

因此，吴姐和部分柜台的商家达成了共识，就是暂时不再进货（该品牌旗舰机型），即便有顾客询价，也都会表示目前价格太高不建议顾客购买。

“实在是有刚需的，认可二手手机的，我会推二手iPhone，不认可的我会建议先买个千元机用着，反正现在那好几个品牌的5G手机都在降价了。”吴姐告诉懂懂笔记，作为小商家其实目的很简单，不想让那些渠道商奇货可居、操控市场价格，避免自己总被牵着鼻子走。

渠道屯货、抬高批发价格，对于普通的一米柜台、小微商家而言，可以说是百害无一利。以往，一台手机的利润大概是渠道赚六成、商家赚四成。但目前涨价之后，渠道利润超过九成，终端小商家只赚一成不到，四舍五入的话几乎等于赚了个“寂寞”。

为了验证吴姐所述真实性，懂懂笔记随机询问了几位华强北手机柜台的商家，得到的答复出奇一致，就是个别畅销的国产品牌旗舰机型暂时无货。显然，渠道商大肆囤货，试图利用相关新闻事件制造恐慌的消费心理，借机哄抬一些旗舰机价格的行为，已经被小微商家识破，演变成为一米柜台与渠道之间的一场博弈。

手机加价博弈，谁赢谁输尚未定

“现在渠道（商）、小商家都在赌，看谁先低头。”

在广州越秀区经营手机通讯店的彬弟，在相关品牌旗舰机加价之后，近期一直没有拿货，而且他选择优先将店里该品牌的库存手机低价清出。

彬弟告诉懂懂笔记，消费者目前基于一些冲动情绪追捧国产品牌旗舰机，这种情绪也被渠道商所利用。那些渠道一方面煽动消费者的爱国情绪，一边开始大量屯货，赌的就是终端和消费者的需求继续大涨，“最近这两个与多月时间，上门的顾客基本都在问国产品牌、买国产手机。”

因此，一部分柜台、小微商家为了满足顾客需求，近几个月来也开始大批量进货、调货，进货价格被渠道商顺势加价。渠道商认为小商家会为了追求走量，认可自己利润上的压缩。

如果最终结果真如此，那么屯货的渠道商就赢了。而且大渠道商屯货后大批量的出货，转头也能向上游渠道争取更优厚的待遇。

“但小商家进货之后发现，目前不仅销售利润大不如前，而且零售价格逼近官价后货也不好卖了。”彬弟表示，这也是目前大部分小商家、一米柜台暂停进货的原因，如果终端拿货的欲望降低，官方授权店、厂家库存又充足，最终就会是屯货的渠道商输了牌局。

小微商家的心思，是一旦终端市场都不进货、调货，消费者都选择去品牌官方授权店购机，那么大批旗舰机型很快就会“烂在”渠道商手里。

“对于渠道（商）而言，加价的红利期大概只有这几个月，不会超过明年春节。”只要相关品牌新款机型上市，性能、功能再次迭代，渠道商目前屯积的大量上一代旗舰机型必定会低价甩货，到时候进货的议价权会再次回到一米柜台和小微商家手中。

但彬弟和周围的小商家也会去官方授权店转转问问，他也担心如果品牌真的在短期内出现库存短缺，旗舰机型缺货或者价格全面上涨，他们这些暂停进货的小商家就会错失良机，“所以我经常会到官方授权店里转转，问问销售一些市场情况。”

其实，每逢知名手机品牌上新，批发渠道都会掀起一股屯货潮。以前这种屯货举措的对象主要是苹果手机，现在则是个别国产品牌的旗舰机。只不过，近期这次屯货浪潮来的更猛烈，加价幅度更大而已。

【结束语】

最近有不少朋友都在说，要不要买一台国产品牌的“绝版”旗舰型号。正是这种情绪在诱发渠道商的投机心理，实际上相关品牌的手机官方价格、品牌授权店价格都没有变化。我们普通消费者也没有必要因为一些渠道商渲染气氛就乱了阵脚，抢购所谓的“绝版”。大道朝天，哪有那么多的“绝版”？