

手机界的最强成长力 realme 真我手机正向一亿玩家目标迈进

一系列数据说明智能手机市场这匹黑马的成长力:

realme 仅历时9个季度就实现全球智能手机销量突破5000万台,成为了全球最快达到这一里程碑的手机品牌。随后增速不减,又成为最快实现7000万台销量的厂商。2020年 realme 逆势增长65%,是全球唯一一个增长超过60%的品牌。在中国市场,2020年第四季度,realme 更是在整体手机销量下滑17%的大环境下逆势增长428%。

2018年创业,先从东南亚开始,2019年开启中国市场,全球市场增速放量,成为业界不折不扣的一匹黑马。保持强劲的成长力,从 realme GT 新品系列发布,如今开始向亿级俱乐部迈进。

2021年将是 realme 中国市场爆发元年,也是其冲击亿级俱乐部关键一年。据悉,realme 将在中高端领域持续发力,进一步打破价位段僵局,成为中高端颠覆者,也将开启全新的旗舰产品战略——“双平台+双旗舰”战略。推出由性能旗舰+影像旗舰组成的双旗舰系列,采用高通+联发科双平台旗舰芯片,同时将覆盖更广的价位段,为年轻用户带来越级惊喜。

在懂懂看来,realme 敢于越级,有三个方面的因素:第一是胎里带出来的基因,第二是锤炼出来的能力,第三是市场中的机遇。

因为年轻基因,带来天然优势 realme 就是为年轻人而生,是一个目标感很明确的品牌,基因里就带着年轻人的朝气和勇气,这也是先天的优势。

首先,年轻的团队服务于年轻的用户,天生就容易与用户融为一体,更懂用户。realme 的员工本身就都很年轻,他们愿意与同龄人交流,过社交媒体与用户互动,倾听用户对潮流设计和营销策略的建议,很多来自用户的意见都被 realme 采纳。甚至有很多有创新想法的年轻用户被 realme 招募为实习生和员工。

让年轻人做手机,realme 是“养成系”用户文化,与用户相互养成共同成长,与真粉们共创科技潮牌。天然的接近感,能做出更受用户欢迎的手机。

其次是因为年轻所以勇敢,realme 一直以“敢越级”为企业精神。realme 诞生时,市场已经被几个大厂瓜分,小众品牌几乎没有生存空间。作为一个新品牌,如果没有点初生牛犊的生猛劲,不可能在寡头间找到立足之地。

但为年轻人而生的 realme 偏不信邪, Sky 曾说:“改变世界不需要论资排辈。敢越级,就有可能成为颠覆者。”

在 realme 的概念里没有条条框框,大胆将最前沿的技术用在产品上,即使作为新品牌,却也样样不落。在成立到现在的两年多的时间中,realme 完成了多次前沿科技的首发,首批应用高通骁龙865和765G移动平台,全球首发 Helio G85、Helio G95 等多款处理器,推出全球首批搭载6400万摄像头的智能手机。2020年,realme 还发布了行业顶尖的125W智慧闪充,3分钟可充电33%,将充电速度推向了新的高度。

再举一个例子,为了满足电商大促的用户心理,realme 专门定制了Q系列,主打价格与性能双重惊喜,在每次电商大促期间推出,给消费者带来了价位段最具竞争力的产品,成为电商大促的“越级者”。

再比如4日刚刚发布的 realme 真我GT,“GT”这个命名中就暗含着不断挑战的赛车精神。“在自己热爱的赛道里,挑战120%的自己”,这正是 realme 的写照。

此外,因为年轻团队更有活力,所以做事更果断、更高效。realme 对于市场机会点的捕捉非常快。因此,从市场端的机会发现,再到总部做相应的调整,甚至到研发端的支撑,几乎是无缝对接。

比如,当初抓到“年轻人无满意手机可买”的信息,realme 在推出首款手机的时候,迅速集结了10个人的专业团队,只用30天筹备的时间就拿着产品发布会了。一个品牌从无到有,就只有10个人、30天,让人不禁感叹年轻人的冲劲,决策快、行动快、见效快。

再举个例子,在中国还不到两年时间,以线上为主的 realme,不仅重视线上电商渠道,伙伴提出的反馈都能得到特别迅速的响应,同时也没有忽略线下的扩展性,短短时间已经通过经销商的方式进入市场,铺开了3万家店面。这个数字让我们看到年轻人的效率。也正是这样的效率,才换来今天的市场份额。

因为能力,展现出的超强实力 不到三年时间,以行业黑马的形象在市场上冲杀,为什么能有今天的成绩,徐起讲了三个方面的能力:产品力,品牌建设,本土化。

首先,任何一个品牌立足的根本都是产品,即产品力。realme 走的市场路线是更偏向于互联网基因品牌,因此在各个市场里面的产品口碑和配置,包括在各个市场做首发

是非常关键的,所以 realme 在各个市场里面,通过不断地产品配置、口碑打造、首发,赢得了非常多的媒体和消费者关注,这也是在很多市场起步时候的关键动作。

敢越级、敢颠覆的品牌精神,在每一代产品中都有体现。真我X7系列就是设计美学的颠覆者,其“C位色”颠覆了手机的单色,以多重色彩交汇的斑斓形态带来炫彩变幻的视觉效果,让年轻人可以更好地彰显自我个性。

回看 realme 这两年营销动作,可以用“会玩敢玩”来形容,除了联名、合作,还有潮玩校园联盟、潮玩真粉节等活动,并且通过年轻人喜欢的沟通渠道如B站、抖音等短视频平台,充分把自身年轻、潮流、科技的属性全面呈现给用户。realme 在营销中展现出如此的活力和创新,正是因为团队的年轻,才能搞出这么多年轻人喜欢的玩法,自然而然地将品牌植入用户心智。

第三是国际视野+本土化操作。说实话,这一点对于一个新生品牌很难,但对于 realme 却是个例外。realme 创始人李炳忠此前负责OPPO海外市场,丰富的一线经验让他深谙各个市场的规律与特征,操盘 realme 时已经轻车熟路,不是懵懂探路。

realme 非常重视本土化,每到一个区域之后,首先会跟当地的渠道团队建立非常深厚的关系,和当地团队共创去打造一些产品,所以 realme 在每个市场的产品可能会有一些区别。另外,在当地,不管是销售团队,还是市场团队,realme 都是聘用本地人。realme 深知通过本地的团队塑造当地的品牌认知是非常容易的,不要以老外的身份运营市场。

就以5G来看,全球不同5G的进度不同,realme 会与当地运营商共同讨论,5G如何布局、节奏怎么切,根据每个国家不同的特点采用不同的进入策略。比如欧洲、东南亚市场会比较快的把5G产品带过去,而拉美、非洲则不需要那么快。

产品力、营销、本土化运营,这是 realme 的优势能力,因为这样的能力让 realme 在市场上展现出超强的实力,在全球多个市场取得领先的地位,并早早站稳全球前七,成为手机圈的一个大牌。

因为机遇,所以可以仰望 在2020年表演了一系列逆势上扬之后,realme 有了更大的野望进入亿级俱乐部,而这似乎也是全球头部厂商的一条基准线。显然,realme 不甘心只是成长力最强的“年轻人”,而是渴望着行业巨头的位势。

有这样的野望,除了先天敢越级的基因,还有一个重要的原因就是市场机遇。realme 生逢其时,正是一个市场洗牌的窗口期。

首先从4G向5G迭代,市场格局酝酿变化。当然,这里还有一个特殊因素,就是华为芯片受阻后会空出一块巨大的市场,就看谁有能力抢到。厂商切换的节奏,产品在

5G市场的竞争力,甚至是产品线的分布,各种综合因素决定一个厂商能在5G分到多少蛋糕。

realme 凭着一股“虎”劲,果断切掉4G产品,以“全球市场扮演5G先锋普及者”的角色示人,极具性价比的产品在各个价位段抢位。特别是率先推出千元内5G手机,拉开5G普及的大幕。正是凭着虎劲,2020年第三季度,realme 在国内5G手机市场排名第五。

其次,全球市场竞争不均衡,看似全球市场已经被巨头垄断,但其实每个细分市场都充满着不同的机遇。

2018年东南亚等新兴市场正处于爆发期,与2012年左右的中国手机市场相似。那时候中国先后涌现出小米、荣耀等互联网手机。所以 realme 将第一站放在了东南亚市场,一举成名,然后向外围扩张,快速进入东南亚、埃及、俄罗斯等全球60多个市场,获得了当地年轻消费者的认可。

如今的南美、非洲,还处于向功能机向智能机切换的阶段,有点像三年前的东南亚市场,用户对于智能手机的品牌还没有形成固有印象,谁能在这个转换期赢得用户,谁就能成为当地新的巨头。

再看中国市场,随着中国军团的崛起,以及苹果持续的强势,看似是一个竞争非常激烈的红海。但中国市场极其复杂,用户需求也是非常多样化,只有几个大牌肯定不能满足如此多层次的用户需求,还有很多空间可以挖掘。realme 将科技与潮流结合,赢得年轻用户的喜爱,所以 realme 这两年可以在巨头的夹缝中获得如此快的成长。

第三,年轻用户是一个最具潜力的用户群体,其扩展性极强。这个群体需求丰富,追逐潮流也影响潮流。

满足他们并不容易,一是需要综合无短板的强大产品力,二是要个性鲜明的潮流设计,三还需要极为合理的价格,四是要有丰富的产品线来满足不同人的需求。

随着GT系列的发布,realme Q、V、X、GT四个系列覆盖全价位段,其中X系列和GT系列组成双旗舰,V系列是1500-2000,Q系列就是大促而生的千元机,这让每一个价位段需求的年轻人都有一款与其个性相匹配的 realme 手机可选。

当然,年轻人是最具有活力的消费群体,抓住年轻人的心就等于抓住了最大的潜力市场,也就是抓住了未来。随着这一群用户成长,realme 将跟随用户自然而然覆盖更广泛的年龄用户群体,进入更大的市场中。

越级的品牌态度与科技潮流标杆定位是 realme 成长力背后的优秀基因,而市场又恰好有一个重组的窗口期,realme 迈向亿级俱乐部未来可期。而旗舰颠覆者——同价位段性能最强的888旗舰真我GT则是 realme 冲击中高端市场的第一把利刃。

厂家直销
最新SPC合成地板
买地板 找我



9-938
RIG Floor Service LLC
Efficient | Focus | Faith

保质价低, 100%防水、防滑、耐磨、耐刮、易安装
北美多家地板商出售我们的产品

电话: 571-353-0851

华府冷暖空调
专业快速,服务DC/VA/MD
电话: 240-421-7363

9-153

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
Carrier
Payne
Goodman

冷暖气新机:
零件10年保证 / 1年人工保证

联合冷暖空调
United Heating & A/C

9-014

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖
Carrier Trane

9-152

240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证
价格合理

专业中央空调

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC

9-147

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License

电话: 571-334-9893
Licensed, Insured

华府橱柜 Washington Cabinetry

病毒无情人有情,疫情期间安全营业,服务大家!

主营批发:装修公司工程队特惠套餐
10x10 厨房橱柜\$1,000起

●拥有华府地区最大现货橱柜仓库,当天提货,5年质保
●A级建筑商执照,百万全额保险
●免费估价,高档设计,数十种实木橱柜选择,相同品质比homedepot便宜50%以上
●拆旧,安装到台面一条龙服务

地址:45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

电话: 703-466-5388 传真: 703-476-8485
Email: frontdesk@wcabinet.com

展厅营业时间:
周一到周五 9am-5pm
周六、周日 10am-4pm
仓库营业时间:
周一到周五 8:30am-5pm
其他时间请电话预约

急招! 厨卫橱柜设计师/销售。待遇优!
571-279-3494 (黄先生)

厂家直销当天取
高档橱柜平民价

