

人们习惯了看到苹果呈现更多意料之外的产品和更新,但北京时间9月8日凌晨发布的苹果iPhone 7和iPhone 7 Plus却遭遇了几乎一面倒的负面评价。如果乔布斯的颠覆式创新不再发生,苹果是否还有能力将三星、华为甩在身后?

或许这样的疑虑有些杞人忧天,正在复苏的三星陷入电池爆炸门给了苹果天赐般的良机,华为在手机界9月重要的产品发布季表现也乏善可陈,但是不管iPhone 7销售如何,苹

果产品的兴奋感正在逐渐丧失。

三星的老对手三星正在逐步走出低谷,良好的业绩表现,让外界对三星抢在iPhone 7之前发布的旗舰机Galaxy Note 7期待爆棚。遗憾的是,作为iPhone 7最大的竞标产品,尽管Note7在诸多方面均领先于iPhone 7,但由于电池缺陷问题被大规模召回,这对回升中的三星电子是一个沉重的打击,也给iPhone 7让出了销售空间。

但行业分析师勾进不这么看:“这或许只

被改变,取而代之的是华为、OPPO、vivo等以特色鲜明的打法获取了越来越多的拥趸。

华为手机产品线总裁何刚在接受记者采访时表示,华为终端的长远目标是做中高端精品手机,中低端手机的微薄利润根本无法支撑技术研发成本。自己并不掌握一些关键技术,凭什么比别人好?

这其实揭示了华为独有的竞争优势和竞争路线。

从2006年华为海思自主研发第一款芯片K3开始,华为在主芯片之外涉足电源芯片、GPS芯片和射频接口芯片等,芯片级的研发能力让华为可以更自主地控制手机研发及推出节奏,并在同质化严重的智能手机市场有效实现了产品差异化。2014年下半年,华为推出以大屏、长续航为卖点、加载自主芯片的Mate7手机时,市场上一机难求,溢价一度超过1000元。2015年,华为拿下国内市场份额第一。

与拥有芯片级研发能力走技术路线的华为不同,以线下渠道运营建长的OPPO、vivo最近在竞争中脱颖而出,成为中国智能手机市场另一股力量。

经过七八年线下渠道深耕,这两家企业稳定的经销网络已细密至“乡镇一级夫妻老婆店”,这种多如牛毛的线下层传达的经销体系辅以“轰炸式”的立体宣传成就了OPPO、vivo等厂商巨大的销量。

在竞争策略之外,国内厂商普遍在寻求型号更新、功能更强大。比如,酷派手机首先引入的“双卡双待”国内旗舰手机2014年时已基本全部采用,只有苹果未加理睬。

种种原因叠加之下,苹果异常重视的中国市场,今年第二季度,苹果在中国智能手机市场已滑落至第五位,位列华为、小米、OPPO等国产品牌之后。

生态力量撼动手机市场格局

华为所代表的技术派,OPPO等代表的渠道派,说到底还是硬件的比拼,而以乐视为代表的大资本的人局,使智能手机市场迎来了颠覆者,也让人们看到了手机产业发展的更多可能性。

8月16日,乐视和酷派推出cool1 dual生态手机。相较于其他厂商旗舰机配置在2500元以上的售价,cool1 dual以仅1099元起的起价,在8月24日的首销中,15分钟内售出60万台现货,这一成绩刷新所有厂商首销数量的纪录。

在中国手机发展史上,酷派曾创造了不少辉煌,近两年步入低谷。酷派总裁李斌指出,乐视成为酷派大股东之后,为酷派打开了生态世界的大门,酷派将转型互联网生态硬件公司。

原华为荣耀总裁刘江峰被贾跃亭委以重任,以酷派集团CEO的身份重返手机圈的新战场,他表示,乐视的目标不是超越苹果、亚马逊、特斯拉,而是要创造下一个互联网生态。生态手机也不只是一台手机,而是一套完整的移动互联网系统,使个人体验在互联网世界不再被割裂。

乐视一直强调跨界创新,以“平台+内容+终端+应用”打造乐视生态系统,乐视自2015年4月进入手机市场后采取开放闭环的互联网生态模式,用短短一年时间,就重新定义了手机产业。赛诺数据显示,乐视手机6月份整体排名升至第七,将三星、联想、金立等老牌劲旅甩在身后。

酷派集团董事长贾跃亭放话:“今年乐视和酷派的销量目标是5000-6000万部,2017年销量将破亿,乐视+酷派进入行业前三格局。”

是一厢情愿,中国市场销售的Galaxy Note 7采用了不同的电池供应商,不在此次更换范畴,三星门店Note7的销量并没有受到影响,反而断货。”

除三星外,苹果另一个强大的对手华为为去年的智能手机供货量超过1亿部,虽然不到苹果的一半,但相比之下,华为的供货量同比增长44%,增长率是苹果的2倍以上。近日,华为消费者业务CEO余承东在德国举办的IFA展上表示,苹果销量持续减速,华为有望最早在2018年成为全球第二大手机品牌。

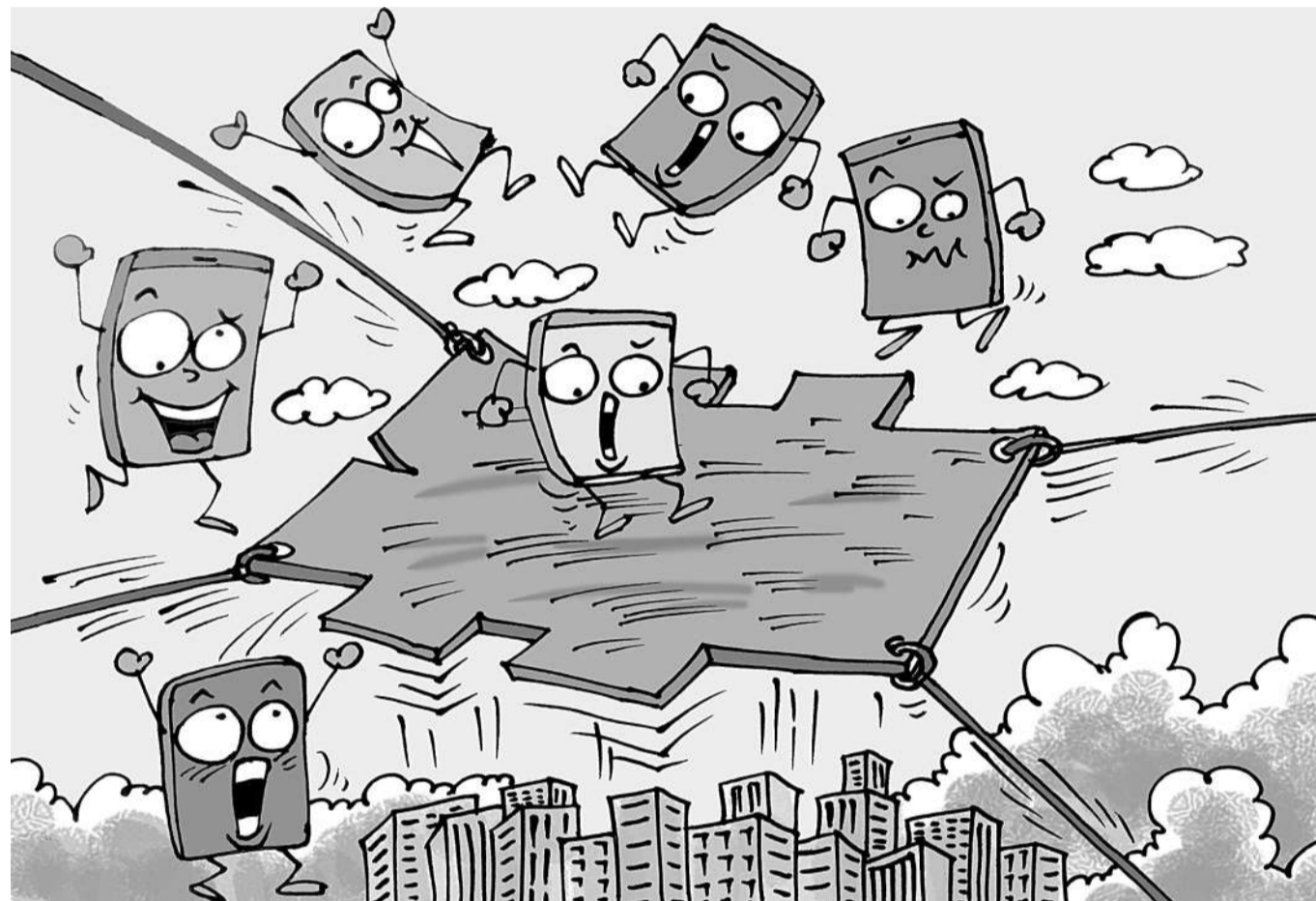
如何在智能手机市场整体陷入停滞的大背景下,在竞争对手带来的压力不断上升的情况下,吸引更多的用户购买或升级iPhone 7,将成为苹果当前最大的挑战。

国内市场技术派与渠道派风头正劲

智能手机领域以苹果为标杆的状况已经

苹果不再是唯一主角 新生态模式搅局手机市场

文·本报记者 刘艳



CFP供图

“苹果不再是智能手机唯一的主角,它在中国市场的颓势已不可避免。

而对于华为等形势一片大好的国产品牌来说其实前路并不乐观,因为乐视+酷派“生态力量”的杀入,代表了手机市场传统势力正面临新一轮的解构与再造。

”

果不再是智能手机唯一的主角,它在中国市场的颓势已不可避免。

而对于华为等形势一片大好的国产品牌来说其实前路并不乐观,因为乐视+酷派“生态力量”的杀入,代表了手机市场传统势力正面临新一轮的解构与再造。

美好时代正在离苹果远去

当苹果依然保持着原有的升级步伐,竞争对手的势头却更加猛烈,iPhone7是否能拯救苹果日益下滑的销量被打上了大大的问号。

过去的苹果或许一去不返了。经历多年奇迹般的成长后,iPhone的销售开始进入下行通道,继今年第一季度首次出现收入同比下滑后,截至6月底的第二季度,苹果从iPhone获得的销售收入更同比下滑了23%。

这说明,以三星、华为等为代表的安卓阵营不断在全球范围蚕食苹果市场,消费者对苹

行业观察

软银收购ARM:布局物联网 瞄准中国市场

文·本报记者 贾婧

北京时间9月5日晚,日本软银公司宣布,正式完成对英国芯片设计公司ARM的收购交易,交易额为243亿英镑(约合320亿美元)。超过微软265亿美元收购领英,再次震惊了整个科技圈。对于如此大手笔的收购行为,“疯狂”成为媒体点评这次收购的常用词。

对于这笔收购,孙正义解释称,“我将未来的赌注押在了新时代,也就是物联网(IoT)。”未来软银会如何下这盘物联网的棋?科技自媒体作家、IT评论人黄井洋为科技日报解读了收购表象下的隐喻。

对软银而言有两个直接利益点

“顺着孙正义的解释往下走,这次收购对软银而言有两个直接的利益点。”黄井洋对科技日报记者表示,ARM基本统治了智能移动终端,苹果、三星、华为等手机厂商,特别是高通,手机芯片都基于ARM架构,手机领域的市占比甚至一度超过95%。在移动芯片设计方面的潜能,为其未来在物联网方面的布局提供了强大的硬件基础能力,而这种能力将决定未来物联网的成败。

“ARM具有一套完整的生态型商业模式,主要是通过授权费和版税盈利,其本身并不实

际生产和销售芯片。”黄井洋说,因此,其与下游芯片商之间建立了强大的生态体系,而这个体系被牢牢地禁锢在ARM的技术架构上,其他竞争者很难进入并在终端方面挑战ARM。

此外,据JuniperResearch公司的预测数据显示,物联网设备在2020年时将达到385亿。这个巨大增幅中,智能手机为主的终端仅是一个组成部分,而更多的增长将发生在智能汽车、智能家居、基础设施。”黄井洋说,还包括孙正义最为看重的智能机器人等新的方向。

芯片使用激增 将是又一超高回报率投资

孙正义曾说,“到2040年的时候,所有人和事都会通过移动设备联系起来。”

“今天,每个人大概会有两个移动设备,但到2020年的时候,每个人被连接的设备的数量会达到1000个。”黄井洋表示,随着移动设备的快速增长,ARM芯片的使用也将快速增长。现有数据显示,2015年使用ARM芯片的设备有150亿,比2010年增长近60倍。但是到2020年的时候,这个数据将比2015年高出数倍甚至数十上百倍之多。

如果考虑到物联网市场规模的快速发展,

以及ARM在未来物联网方面的潜力和优势,那么,这笔243亿英镑的交易将会为孙正义带来巨大的回报。或许将是继成功投资阿里后孙正义寻找到的又一个超高回报率投资。

而软银,具备丰富的ICT及互联网业务方面的投资和运作经验,尤其是对雅虎、阿里巴巴、沃达丰日本等企业的投资,都被称作“神来之笔”。同时,软银在人工智能、机器人等方面的布局,在其最终决定收购ARM中起到了重要的作用。

物联网布局 或会将目光投在中国

至于在物联网方面的发展,黄井洋认为,孙正义或许会将目光投在爆发力巨大的中国市场。

“首先一点,用户基数优势决定了物联网市场容量。围绕每个人的智能终端数量毕竟是有数量最高限制的,那么在这样的情况下,没有哪个国家的市场会比中国用户所需要的智能终端更多。”黄井洋表示,人口基数问题无法忽略。



CFP供图

“基础设施建设决定上层建筑。在我国,无线通信网络和宽带的覆盖率是远超过其他国家的,为物联网的发展提供了范围最广、最细密的技术设施支持。”黄井洋说,据工信部发布的数据显示,截至2016年第一季度末,我国4G网络已经覆盖全国所有城市和主要乡镇,4G用户达到5.3亿户,超过美国和欧洲4G用户的总和。即便如此,政府层面仍然积极借助政策的力量去让通信网络尽可能的缩小。当前,三大运营商正在全面共建,目标将于2017年底,4G网络全面覆盖中国城市和农村,消灭盲区。

此外,我国已经成为世界第二大经济体,具备雄厚的经济实力去支持物联网的发展。“国家在政策支持方面逐步向物联网技术创新与应用方面倾斜,并将其纳入国家创新发展战略,推进国家经济发展。”黄井洋说,孙正义个人对投资亚洲公司的兴趣似乎更大,当然也从中获得了更多的机遇,阿里巴巴就是其中一个最好的例证。

周观天下

点评人:本报记者 王小龙

安全第一惊喜不再 苹果发布会变成爆料验证会



北京时间9月8日凌晨1点,苹果在美国旧金山召开新品发布会,推出iPhone7、iPhone7Plus以及第二代苹果手表Apple Watch Series 2。以上三款新品的国内版9月9日开启预订,9月16日正式开卖。被苹果CEO库克誉为苹果史上最大的OS系统更新iOS10也将于9月13日开始推送。截至当日收盘,苹果股价小幅上涨0.61%,报108.36美元。

一年一度的“科技春晚”终于落下帷幕。以“简洁”和“改变”著称的苹果为我们带来了一场“冗长”和“不变”的发布会。直播过程中一屏又一屏“无聊”“真想快进”的弹幕和社交媒体上毫不留情地吐槽,构成了发布会外的一大看点。甚至有媒体专门将此整理成文形成报道。在玩完“超级玛丽”,推销完第二代苹果手表后,终于轮到了主角iPhone7和iPhone7Plus。新的处理器、新的颜色、防水防尘、续航提升、双摄像头、容量32GB起,取消3.5mm传统耳机接口、推出新的无线耳机……此前的爆料几乎全部得到了证实。改变成了改进,创新成了更新。苹果的发布会不再是一场充满惊喜的展示会,而更像是一场小道消息验证会。(CFP供图)

有颜值但市场堪忧 “网约车”只是看起来很美



9月初,一款橙色的自行车一夜之间遍布北京大街小巷。无需停车桩,不用刷卡,装上App,付了押金,扫码开锁就能把车骑走,半个小时只收一块钱,路边几乎可以随地还车。摩拜单车北京爆红。在没有专门推广的情况下,摩拜客户端在苹果应用商店的下载量甚至超过了大众点评、百度糯米等知名应用。

9月是北京一年中最适合骑行的时节之一。在堵车成为常态,健身成为时尚的大背景下,扫码即开,随处可停,随处可取的摩拜单车无疑在某种程度上击中了用户的痛点。加之其独特拉风的外形,很快就在北京站稳了脚跟,获得了大量粉丝。甚至不少年轻人为了发朋友圈,而去注册账号,体验摩拜单车,在深夜的街头或标志性的建筑前与自行车摆拍合影。可以说到目前为止,摩拜单车都是成功的。但以后呢?根据国外以及国内其他城市的经验,公共自行车更像是一种公益项目,即便不考虑损耗、维修和后台维护的成本,与那些由政府提供的“一小时免费”的公共自行车相比,摩拜单车的优势也并不明显。目前支撑其走红的更多是那些尝鲜的试用者,他们来得快,去得也快。在没有明显盈利模式的情况下,靠投资烧钱难以持续。从网约车到网约车,共享经济模式已开始延伸到出行最后一公里,而网约车只是看起来很美。(图片来自网络)

特斯拉撞了 又跟车无关 结果认定不能一家说了算



9月8日,一位荷兰司机驾驶他的特斯拉电动车不幸发生撞击事故。虽然车主当时已经死亡,但由于惧怕破损的高压电池存在漏电危险,消防员迟迟不敢靠近,导致善后工作动作缓慢而致公众批评。事故发生后引发广泛关注,电动汽车的安全问题再度成为热点话题。

9月的前10天,马斯克的日子并不好过。9月1日SpaceX的“猎鹰9”火箭爆炸,毁了facebook价值两亿美元的卫星;一周后特斯拉又出致命事故,整个电动汽车行业都受到波及。经过一番初步调查之后,特斯拉称,根据车辆的行驶记录仪显示,车辆在事故发生前的整个旅途中都没有启用过自动驾驶模式。事故原因应是司机高速驾驶所致。这个调查结果几乎和前几次如出一辙。不能否认,事故的原因可能真是如此,但由汽车生产厂家单方面给出的结论还是很难排除为一己私利谎报事实的嫌疑。由第三方主持的认定或许才是“正确的姿势”。(CFP供图)