

iPhone11在618爆红 国产手机进军高端压力重重

后疫情时代的第一个618电商节已进行了10天,iPhone毫无悬念地成为最大赢家。从某电商平台的数据可以看到,热销手机前十当中售价超过4000元的仅有iPhone11一款,其他国产手机企业入榜的以中低端手机为主,售价最高的安卓手机为华为P30 Pro,凸显出国产手机在高端手机市场面对iPhone的无力感。

■新快报记者 陈学东



5小时成交额超5亿元

开场仅5小时,iPhone在天猫的成交额就超过5亿元,创下有史以来最快纪录。这个数字不仅大大超过了iPhone在中国市场1天的成交额(3亿左右),还再次打败所有国产手机。

从天猫晒出的排行榜来看,单机方面,虽然荣耀Play3的成交量位居第一,但这款手机的起步价只有899元,而销量第二名的iPhone 11的价格不降反升,涨到了5999元,这意味着什么?每卖出一部iPhone 11,荣耀需要同时卖出7部Play3。更让人想不到的是,售价高达10899元一只的iPhone 11 Pro Max也出人意料地进入销量前10名。

据悉,这是苹果首次以官方身份参加618。5月29日,苹果官方宣布第一次以官方形式参与天猫618折

扣活动,经过计算,按照苹果的促销规则,相当于iPhone 11系列打了8折,“贫民机”iPhone SE在单价本来就很低的情况下又降了100元——可是,降价后的iPhone,整体单价还是比国产机要高出不少啊,本次iPhone进入榜单的价格最低的iPhone SE,单价约3100元,而本次进入榜单最高的国产手机却是同样3100元左右的华为p30 pro。

下半年的5G新机是关键

618期间iPhone能够重夺C位,是各种利好因素交织促成的结果,可这种地位的“提升”是短期效应。当各大电商平台的营销战结束,以及官方促销带来的热度下滑。今年iPhone能否推出自己的5G手机,将关乎其在中国市场表现。

618对于智能手机大厂们而言是一个关键的促销节,对于iPhone而言,这个时期是消灭4G库存利好多。虽然,iPhone的魅力有所回落,在5G时代还未完全到来之前,iPhone在市场的统治力还在。

据分析公司Gartner发布的报告数据显示,2020年第一季度全球智能手机出货量2.99亿部,同比下降20.2%。其中,苹果出货量为4090万部,同比下滑8.2%,市场占比13.7%。在“抗压”方面,iPhone仍然给出了一个非常好的答卷。

今年下半年苹果将发布四款新iPhone,补上了5G技术的短板,而最便宜的iPhone 12价格将进一步下降至4000元价格段,国产高端手机在4000元市场必然再受重大打击,国产手机的高端之路真的颇为坎坷。

三星和LG互相撤销诉讼

真假QLED电视之争告一段落

新快报讯 记者陈学东报道 6月8日,韩国公平贸易委员会(FTC)已确认,三星电子和LG电子同意互相撤销针对QLED电视广告的诉讼。据悉,两家公司已经达成和解,结束了这场旷日已久的战争。

作为全球家电两大巨头,三星和LG在多项领域有着业务重叠,属于竞合关系。在去年柏林举办的2019消费者电子展上,LG公开指出三星的8K电视不符合标准。9月17日,三星与LG双双举行技术说明会,LG向韩国公平贸易委员会提起诉讼,指责三星违反了关于公平标签和广告的法案。LG称三星虚假宣传,其QLED品牌具有“夸大性、误导性”。

两家企业在结束展会回到韩国后,各自召开了新闻发布会,旨在批评对方的电视技术。

LG表示,三星的QLED电视不

过是加了QD背光板的液晶电视而已,并不是使用量子点发光二极管的“真QLED”显示器。LG进一步强调,三星在2015年和2016年将其高级电视产品系列称为“SUHD”(超高清),在2017年又将其品牌更改为“QLED”,听起来与LG的OLED(有机发光二极管)相似。

LG在提交给韩国公平贸易委员会的投诉中指出,“三星的QLED电视是在液晶电视上添加了量子点片(QD面板)的产品,与使用背光面板和光控膜的液晶电视在理论上是一样的。尽管如此,三星还是将自家的液晶电视宣传为QLED电视。”

面对LG的指控,三星表示“毫无根据”,并于去年10月就LG发布的OLED电视广告提起诉讼,称其违反了《公平标签和广告法》和《公平贸易法》,对其QLED电视和8K电视



技术进行毫无根据的“诽谤”。

最终韩国公平贸易委员会(FTC)建议三星在广告中明确向消费者告知QLED电视背光的问题。

据奥维云网数据显示,三星2020年一季度出货规模1005万,位居全球第一;LG 2020年一季度出货规模600万,排名全球第二。其中,三星主打QLED技术,LG则力挺OLED技术。

43亿元研发投入打水漂

戴森卖不了车 转卖固态电池

新快报讯 记者陈学东报道努力多年,花费43亿研究费用,因为“不具商业可行性”“找不到买主”“市场不认可”等原因,戴森电动车计划中途离场了。

戴森对于造车也是早有计划,2013年,戴森从阿斯顿·马丁、宾利和劳斯莱斯等车企挖走多名设计研发人才。随后在2015年,戴森并购了专门研发固态锂电池科技的美国固态电池公司SaKti3,并且表示解决能量密度问题是21世纪最大的工程挑战。

戴森造出来的车确实是不太适合找买家,因为它的成本就是15万英镑(约129万人民币),高昂的售价制约了其销售的渠道,不得不让戴森汽车“胎死腹中”。

历史的发展总是惊人的相似,戴森在其发展中也出现过类似的事情,曾经推出过一款滚筒洗衣机,不过这台洗衣机在发售五年之后就因生产成本实在太高而下市。戴森的汽车项目与这台洗衣机有着类似的命运,只是汽车产品还没正式量产销售,就已经被叫停。

汽车项目虽然停止了,但是研发却不能停止,于是戴森换了一种方式。

戴森汽车项目曾经500多名研发成员会继续进行研发工作,对此,戴森也将再次投入25亿英镑(约215亿人民币)进行固态电池的研发。

本来研发电动汽车的,改卖固态电池,算是戴森的转型,也是一次无奈的妥协,戴森想的是为其他的企业提供固态电池,也算变相地在汽车行业站稳脚跟。

不得不说,戴森这样的决定非常明智,固态电池是电动汽车取得成功的关键,它具有节能、更小、更轻的优势,而且固态电池在运行的过程中产生的热量少,也不需要复杂又昂贵的冷却系统,同时运行更加稳定、不易燃、不易爆,而且旧电池的回收也更加容易。

戴森对于造汽车的梦想依旧没有放弃,只不过是换了一种方式,当然,也是为了以后重新进入汽车领域做准备,詹姆斯·戴森曾透露:车库的门永远都不会关闭。