

国产手机：走在电视直销的弯路上 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/275/2021_2022__E5_9B_BD_E4_BA_A7_E6_89_8B_E6_c67_275271.htm 正规渠道运作几乎没有利润空间，于是电视购物的个别成功案例及利润促使国产手机跟风而上“恒基伟业开先河了，金立手机成功了，CECT卖疯了，我们该怎么办？这段时间以来，老板每次开会的时候都会谈到电视购物的事情，要求做出一套方案来，出几款有特色的手机，也到电视上去试试。”手机新军深爱通信内部员工告诉记者。不管现在的你挣了多少钱，无奈的是你想要的东西总是遥不可及……手机正在成为电视购物的一大主流产品。现在已经试水或准备试水电视购物的手机厂商可以拉出一长串的名字：CECT、金立、长虹、侨兴、海尔、国虹、汉泰、七喜、天语、UT斯达康、万利达、康佳、联想、中天等等。“据我所知，三星、LG这些外资厂商也都在电视直销上有产品推出。”恒基伟业品牌营销总监邓凇告诉记者。旧渠道的竞价压力：在国际大厂与黑手机之间游荡 战国策顾问机构手机分析师杨群认为，现有渠道使得国产手机厂商没有利润空间是电视购物形式火爆的主要原因，他给记者算了一笔账：比如一款国产手机传统渠道上价格定1500元人民币，三个月后就自然会跌落到1200元甚至更低，而当价格降到1200元的时候才是主要出货价位时段。这其中留给终端促销员50元，终端卖场100元，二级渠道80~100元，一级渠道50元。如此计算只剩下900元左右可入厂商口袋，这还要扣除广告宣传费100元，售后服务费平均50元，厂商毛利50~100元，基本上就只剩下个硬性成本了。“正规的渠道运作几乎

没有利润空间，黑手机市场泛滥，电视购物个别成功的案例及利润促使国产手机跟风而上。”杨群总结道。“国产手机今年的定价越来越务实。以前定价是跟着国际厂商，比人家低一点就行。现在是基本成本和利润的情况下，定一个比较低的价格，不再贴着国际厂商走了。”迪信通副总裁金鑫告诉记者，今年以来在市场零售端国产手机的定价更低。另外一个不可忽略的压力来自水货手机。“深圳的三码、五码手机销售非常好，他们现在定制手机就跟攒电脑的速度差不多了。”金鑫告诉记者，这些手机大量的是在四五级城市、农村市场销售，那里是摩托罗拉、诺基亚等国际大厂触角达不到的地方。而在一二线城市，国际大厂的 brand 影响力非常大，国产手机厂商被打得没有立足之地。“受到国际大厂和黑手机的挤压，国产手机大多只能在中间市场浪荡。”根据各个第三方统计数据表明，国产手机的市场份额今年并没有明显变化。但随着发改委手机核照制的推行，获得牌照生产手机的厂商越来越多。国产手机厂商自身之间的竞争也越来越激烈。“大家都知道做电视购物对品牌的长远影响肯定是负面的，但现在谁能看得清楚呀，厂商就是想赚钱，有的厂商连工资都发不出来了，还顾得了那么多吗？很多国产手机的出货量严重下滑，甚至于一家号称是一线国产品牌的手机厂商，目前已经跌落到每月5~6万台了，而且这个数据还是经过多层‘包装’后对外宣传的数据。”杨群说。成功者样本：强调特殊卖点，转战渠道避开竞争这一热潮要追溯到去年4月。“我们去年做出了一款新产品信息安全手机。当时市场上手机款式非常多，卖场里有几百款可以挑，用户根本不知道如何选择。我们跟橡果国际商量，想尝试电视购物的方式

。当时，我们双方都不知道能不能成功，就是先试试。”邓凛告诉记者。从PDA转到手机，恒基伟业并不享有手机品牌的知名度，而且产品的功能亮点在于信息安全这个很特殊的方面。同时，恒基伟业在PDA时代就对电视购物这种渠道非常了解。“从4月份到年底，我们一共卖了30多万台。”要知道一般的国产手机单个机型能销售到5万台就算是不错的成绩了。另一个刺激同行的成功案例是金立手机，它的“语音王”单款产品销售达到8万台。蓝海只是红海的开始 CECT也正和多家电视购物公司合作，想趁外资品牌目前还没有大规模延伸到这个领域里来之前占领这片蓝海。但CECT的李德卫有一种担心：蓝海往往只是红海的开始！正如李德卫所担心的，蓝海正在慢慢变色。从去年4月份恒基伟业开始使用电视购物形式后，去年10月份便出现了大量手机厂商涌入的现象。

“你可以想象，当所有人都进来做的时候，在电视这个平台上的竞争跟在商场里的竞争是一样残酷的。”邓凛说，“国外有一组数字：电视直销在早期产品的成功率是1/4，而随着进入的越来越多，成功率就会降到1/16。现在中国手机电视直销就出现这个趋势了。”确实，在大量手机电视广告的轰炸下，用户真正能记得的产品型号、产品特征很少。而业内公认的成功案例只有恒基伟业的信息安全手机、金立的语音王和CECT的超长待机王等少数几个。在以上几种机型取得成功之后，市场上类似的产品马上会蜂拥而上，大量雷同的产品决定一款产品的生命周期不会很长。恒基伟业的F8在热销半年后，让出电视这个舞台给下一代产品F88，躲到地面渠道中进入常规销售阶段，此时市场上已经有大量的信息安全手机。电视购物平台对产品的要求就是独特，但手机的创新

速度赶不上产品上市的速度，这样很多机型是“换汤不换药”，有新意的产品逐渐减少。比如，目前新出的某型号手机强调几大功能：在线网络电视、超强游戏功能、股票查询、电子辞典、手写超大屏幕、超常待机。而这些功能都能在以前的手机上看到。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com