

B2 双卡双待手机迎“第二春”

中国在2011年三季度已经超越美国成为全球第一大智能手机市场。目前三星、诺基亚、摩托罗拉等国际厂商都纷纷进入双卡双待市场领域，显示该市场潜力巨大。

B3 手机视频有望进入井喷期

随着移动互联网的日渐成熟，手机视频应用也开始日渐成熟，今年有望进入井喷期。据中国移动视频基地相关人士介绍，目前已储备手机视频超过210万部，每天点播节目更新超过3000条，用户规模达5000万。

B4 数码相机厂商集体寻突围

智能手机的快速发展已严重挤压了小型数码相机的生存空间。柯达申请破产保护，索尼、松下等纷纷寻求转变，一幕幕情景凸显出数码厂商的狼狈。如何寻求突围已成数码厂商乃至经销商亟须面临的问题。

茶座

饥饿营销

吴辰光

提到饥饿营销，都知道这是苹果手机一贯使用的伎俩。如今，这种营销手段也传染到了一些国内厂商身上。

去年元旦，魅族M9在全国首发时，那堪比iPhone4的壮观场面被疑为“水军营销”。2012年元旦，魅族最新款的MX又在全国首发，不只是魅族，雷军携自己的小米手机也加入了这一行列。

如果说苹果的饥饿营销方式是让人又爱又恨，那么魅族和小米可就完全没有这么好的“下场”了。魅族在香港的销量被提出了质疑，而小米手机却完全没有达到预期，同时，还有雇佣水军的质疑。

对于饥饿营销方式，有专家认为这是一种损人不利己的方法，非但不能利己，也会损害消费者。

看看苹果，在中国首销iPhone4S时遭黄牛哄抢，苹果因此暂停了零售店销售计划。有部分排队者向零售店投掷鸡蛋发泄不满。有很多网民认为，排队盛况系苹果营销部门人为制造。

饥饿营销手段偶尔用一次没问题，用多了就难免让人厌烦。消费者毕竟耐性有限，不会老是吃这一套。厂商们别因过多地重复使用导致出现演砸的那一天。

搜狐微博观点

Angel十三(http://tso-hu.com/angel_239866690)为什么会出下单付款却不能及时拿到货的情况?这是饥饿营销炒作过度的结果?小米手机还在苦苦挣扎中。



巨大市场下格局暗动

“智能手机年”三大疑问待解

据相关机构预测，2012年，国内智能手机将突破1亿部，可谓是真正的“智能手机年”。但在巨大的前景面前，智能手机市场仍存在三大疑问与看点：苹果手机是否还将持续保持“高烧”?诺基亚手机能否借Windows Phone7(以下简称“WP7”)系统重新崛起?国内智能手机价格战是否会被点燃?



时间在社会上引发强烈反响。

有关专家表示，中国手机产业山寨能力非常强大。诺基亚、索尼爱立信以及京瓷等知名品牌在中国市场遭遇的失利，除了企业本身以及苹果公司的“搅局”，另外一个很重要的原因就是中国手机厂商无比“凶狠”的价格战。

据飞炫手机营销总经理徐彤介绍，之所以能达到这个价格，是因为飞炫G10采用了“手机直营”的全新模式，工厂直达消费者，减免掉省市层层代理的巨大费用。

一位不愿意透露姓名的手机工程师也向记者透露了国内手机制作的成本。项目开发费、模具开发费、入网费及主板、显示屏、电池等数十个硬件费用，按5万台生产计算，每合成本价为373元。“国内的小米、阿里云等手机的成本，即使加上操作系统的专利，也有巨大的利润。”该人士表示。

本报记者 金朝力/文并摄

苹果手机热还能维持多久?

在过去的一年中，尽管苹果的短板开始逐渐显现，但其被追捧的热度却依然不减。

“单位里的人都用苹果了，如果自己不用感觉很落伍。”在中关村上班的郑小姐告诉记者。

京城知名的手机连锁企业中复电讯副总经理胡明认为，苹果的品牌优势是其保持热销的最重要的优势，估计在今年这种优势可能还会延续。但苹果创造的体验式营销正在被越来越多的手机企业所模仿，因为苹果与其他手机厂商的差距也在逐步减少。

不过，有关专家分析认为，苹果是软硬件加内容一体化的平台模式，即iPhone+iOS+App Store，硬件、操作系统、应用平台——“铁人三项”。能做到这点的仅有苹果。它把产业链最重要的三个核心牢牢抓在自己手里。每年手机出货量超过1亿部；App Store有50万款应用，每年下载量上百亿次。这让苹果获得了大量利润，市值全球第一。

但是，苹果要同时保持这三项优势相当困难。从iPhone 4S开始，苹果的设计和硬件优势逐渐走低，iPhone 4S的外观和性能没有大突破。另外，电池问题、语音话筒问题甚至连iPhone 4S最著名的功能语音服务Siri都有问题，加上死机现象也给它持续发展留下了阴影。

中国软件资讯网负责

人陈礼明表示，谷歌安卓系统的不断逼宫，让苹果在操作系统升级方面显得手忙脚乱。随着iOS研发速度的加快，各种各样的问题也开始逐渐显露，并有可能成为苹果未来的大患。

有关专家提醒：“希望苹果能够迅速改进这些漏洞，解决用户出现的这些问题，让苹果继续在用户心目中保持很高的地位。否则，苹果未来将面临巨大的危机。”

诺基亚能否借“WP7”崛起?

今年，迟到的“WP7”系统最快将于3月在国内上市。而昔日大佬诺基亚能否借“WP7”崛起也成为今年的一大看点。

胡明表示，智能手机比拼的主要是应用。而“WP7”的迟到以及刚开始的一两款手机，在短時間內不可能撼动苹果和谷歌的地位。他的观点也是国内很多专家的普遍看法。

目前，软件操作系统基本被苹果iOS和谷歌Android控制，微软和塞班虽有机会但较为渺茫。“小米MIUI、阿里云等基于Android平台的第三方系统优化，都属于微创新，不足以撼动大局。”一位不愿透露姓名的业内人士对记者表示。

但分析公司iSuppli日前发布了一份未来几年的移动市场评估报告却认为，WP7手机将会在2015年超越iOS，成为全球第二大移动操作系统。

在iSuppli看来，Lumia 900将会引领诺基亚与微软

走上复兴之路，因为现在的Lumia 800和Lumia 710等设备已经打下了良好的基础。Windows Phone在移动操作市场上真正意义的扩张，将会从这款新一代旗舰智能手机开始。

据iSuppli的预测，Android将会在今后几年内稳步提升，2015年的市场份额可达到58.1%；而iOS将会年复一年地呈下滑势头，到了2015年，市占率会从现在的18%降至16.6%；而Windows Phone会在这两年内呈爆发式增长，市场份额会在2015年以微弱优势正式超越那个时候的iOS的苹果iPhone手机。

通信世界网总编辑刘启诚认为，对终端厂商而言，未来如何选择操作系统必定成为其产品发展的关键。而未来的胜出者至少得满足两个条件。一是有没有推陈出新的产品；二是能不能成为运营商深度定制的企业。

据悉，国内市场，在智能手机的推广应用中起很大作用的是运营商。无论是苹果的iPhone，还是千元智能手机，运营商的定制都起到了关键作用。而诺基亚与运营商良好的合作关系也可能是其未来发展的一大优势。

国内手机价格战将重新点燃?

继日前传出盛大网络

将推出不到千元的智能手机后，近日，更有消息透露，阿里巴巴将战略入股天宇朗通，进入手机市场。

有关专家表示，随着智能手机的普及，今年的价格竞争也日趋激烈，几年前一部手机出厂赚一两百元，现在出厂只有几元、十几元利润的厂家比比皆是。

记者在市场上发现，一款名叫飞炫G10的国产品牌手机，其外观、手感、尺寸，做到像极了苹果iPhone4，采用工厂直销的方式，在出厂价上加5元，只卖378元给顾客。此举一

相关新闻

苹果成全球最大智能型手机制造商

市场研究机构Strategy Analytics日前发布最新研究报告表示，苹果超越三星夺下2011年四季度全球最大智能型手机制造商头衔，市占率达23.9%。Strategy Analytics在报告中亦指出，全球去年四季度智能型手机出货量成长了54%至1.55亿部，创下历史纪录。

数据显示，苹果在四季度总共卖出了3700万部iPhone，微弱领先三星的3650万部手机出货量。三星四季度的智能型手机市占率则为23.5%。

此外，全球手机销量最大的诺基亚则在四季度出货了1960万部手机，市占率为12.6%，远低于2010年同期的28.1%，主要因为其所推出的触控屏幕智能型手机款式不景气，以及在美国市场能见度有限造成市占率流失。

Strategy Analytics主管Tom Kang表示，诺基亚与微软间的结盟关系将在今年内被投注更多目光，业界将密切观察这两家公司如何迅速地在高价值的4G LTE市场上扩张。