

净利同比下跌20%

HTC战略转型效果甚微

当苹果在截至2014年12月31日的这一季度豪取180亿美元利润之时,HTC却交出了一份净利少得可怜的成绩单。日前,HTC公布去年四季度财报,净利润仅5亿元新台币(约合1588万美元),与上年同期相比也下跌20%。不难看出,HTC战略转型成效有限,依然未能走出业绩低迷的困境。



从财报来看,HTC去年四季度营收479亿元新台币(约合15.2亿美元),比上年同期增长了12%,但净利润却出现20%的下滑。综合2014年全年,HTC营收为1879亿元新台币(约合59.68亿美元),比上年的2034亿元新台币下降了7.6%,净利润14.87亿元新台币(约合4722万美元),虽然同比增长12.3%,但与竞争对手相比,HTC盈利可谓少得可怜。

虽然HTC自2012年2月起已不再在财报中披露智能手机的具体销售数字,但据多家第三方机构的调研结果来看,HTC已被排除在全球智能手机出货量前十大厂商之列许久了。

或许令HTC感到些许安慰的是,截至去年四季度,其已连续三个季度止住了净亏损的局面。对比这家曾与苹果、三星电子比肩的手机厂商昔日风光,如今靠止亏找到安慰不得不令人唏嘘。

需要指出的是,HTC在过去一

年多时间里也在寻求转型及战略调整。自2013年底,HTC董事长王雪红从幕后走到台前,重新执掌HTC的日常业务运营,随后HTC在兜兜转转后,一改以往高端旗舰产品“用力过猛”的作风,放低姿态将宝押在中低端市场,推出定位于中端市场即1000-2000元档位的的产品,凭借中端机的出货量在中端市场勉强挽回一些份额,起码在营收上有所增加。

刺激HTC向中端市场发力的主要原因在于,智能手机市场步入成熟普及期,其中中低端市场规模扩大,包括华为、小米、联想等厂商借此明显提升了市场份额,甚至跻身于全球前五大厂商之列,尤其在中国这个全球最大的智能手机市场上更是居于前列,而HTC在高端市场屡战屡挫,难以抗衡苹果iPhone,因此向中低端探路成为HTC无奈做出的调整。

值得一提的是,HTC还在新产品上强调了拍照的功能,似乎找到了主打卖点,同时还推出了户外运动摄像机,产品线得以拓展,欲借此寻求新的营收增长点,不过由于受众群体较小众,其对营收增长的贡献还不好说。

另外,HTC计划将在3月初举行的巴塞罗那通信展上发布新一代旗舰机型HTC One M9,HTC自然也对此寄予厚望,希望以此提升公司的盈利能力,扭转业绩低迷局面。

业内分析师指出,目前智能手机市场的竞争日益白热化,尤其是作为安卓阵营的最大霸主三星电子智能手机销量屡屡下滑之际,正是其他安卓厂商反击的有利时机,在众多国产厂商奋力抢食市场之时,HTC必须快速采取行动赢回资本市场及消费者的信任及认可,否则将再一次错过时机。

北京商报记者 吴辰光 曲忠芳

51用车首席产品官门旭光： 打开手机拼车市场也得“烧钱”

在手机叫车、商务约租车市场日益火热的同时,手机拼车市场也开始风生水起。“打开手机拼车增量市场,与其他移动出行解决方案一样,钱同样也得烧。”近日,51用车首席产品官(CPO)门旭光在接受北京商报记者专访时如是说道。

门旭光指出,移动互联网发展给人们日常出行提供了多元化的选择,无论是手机叫出租车,还是专车、拼车,要培养用户使用习惯和提升黏性,发展初期都离不开多种形式的优惠补贴。

据介绍,51用车创始人李华兵于2014年1月创办了专注于一对多拼车服务平台的“哈哈拼车”,A轮融资1000万元人民币,其中创新工场投资800万元,小米科技董事长雷军投了200万元。当年6月,该公司获得了由红杉资本领投、创新工场跟投的共计1000万美元B轮融资。去年12月,李华兵创办了一对一拼车服务平台“51用车”。

在资金充足的保证下,51用车准备如何烧钱铺市场呢?一方面,51用车的拼车定价比出租车还要低30%,订单活跃时间段集中在上下班时段,这种模式实际上相当于乘客与司机分摊油费;另一方面,为拉拢新用户,51用车推出在2月1日-7日期间首单1元拼车活动,同时每天提供iPhone 6、小米手环等实物礼品。截至目前,上线还不到两个月的51用车已拥有约20万用户、3万辆汽车,总订单量超过1万笔。

至于商务约租车当下普遍面临的被认定为“黑车”的监管层面风险,门旭光则指出,手机拼车并不存在这样的问题。早在此之间,北京市交通委就提出了“鼓励合乘、减少私家车出行量”,从政策导向来看,拼车市场未来有望迎来爆发。除此之外,51用车自身也实施了多项安全保障措施以规避风险,包括对私家车司机实名认证、审核车辆及驾驶人资格、提供保险等。

门旭光认为:“目前手机拼车还处在初期发展阶段,随着资本市场的关注以及众多厂商的参与,手机拼车市场的盘子也在做大,这么多的手机拼车应用也会经历市场的优胜劣汰,未来手机拼车的比拼重点将在于技术,提升拼车需求匹配成功率,以及团队的创新和执行能力。”

北京商报记者 吴辰光 曲忠芳

新品面面观

本期推荐:物联网大火持续在烧,各种瞄准运动健康、智能家庭等的硬件设备充溢市场,即使临近农历新年,各大厂商也并未放慢步伐,根据近一周内各厂商及市场的新动态,介绍几款在物联网领域中表现抢眼的新品。

荣耀手环



随着智能手机热销,华为荣耀顺势推出智能手环,搭载1.5英寸曲面屏,与其他智能手环相比,荣耀手环不仅具备运动追踪与睡眠监测功能,还增加了通话及NFC功能。荣耀手环配备一块90mAh的电池,续航时间达14天,通话时间也达7个小时。更为重要的是,荣耀手环还支持IPS7专业级防尘防水,适用户外运动场景。

点评:在智能可穿戴设备中,智能手环可以说是各大厂商用力最猛的,市场上在售的各种智能手环五花八门,数不胜数。华为虽然作为较晚参与进来的,但目前整个行业尚处在初步发展期,华为的进入并不算迟到。不过,由于用户的刚性需求尚未培养起来,整个智能手环市场离爆发还有一段距离,华为此时进场或许主要是为了抢占位置。

健康类

糖大夫血糖仪



近日,腾讯推出一款名为“糖大夫”的智能血糖仪,这款产品配备4.0英寸IPS显示屏,外形酷似智能手机,厚度与iPhone 6相当,支持联网,可自动记录测量结果、微信查询测量结果,还设计了退出按钮,方便试纸弹出,避免交叉感染。在血糖仪的核心功能方面,糖大夫采用了电化学式生物传感技术,相对于传统的光学检测法更加灵敏、精确。

点评:腾讯将糖大夫血糖仪定价299元,这在市场上同类产品中算是打出了低价牌。移动医疗可谓是当前物联网领域中最为火热的一个细分市场,作为互联网巨头的腾讯自然不会错过,因此提前布局。另外,各大互联网企业都在抢夺硬件入口,不只是智能手机,还有智能手环、智能健康设备等,这也在推动智能硬件的销售价格逐步降低。

极路由2



路由器如何智能?极路由给出的答案是高速、智能操作系统。极路由2采用全铝合金外壳设计,最高传输速率可达750M,最多支持64个WiFi客户端接入,甚至可以满足小型企业级需求。极路由2还内置了自主研发的HiWiFi智能操作系统,可以像iPhone手机一样自动更新到最新的系统版本,还自带手机App管理和远程遥控路由器功能。

点评:尽管智能路由器的价值还存在争议,但许多互联网巨头都已盯上了WiFi连接这块市场,极路由由这家初创企业也凭借智能路由器站住了脚跟。前不久,极路由还加入了家电巨头海尔牵头成立的U+智能家庭产业联盟,可谓是“找到了组织”,U+平台上各种智能设备都可以整合至极路由HiWiFi OS中,路由器作为智能家庭连接中枢的野心不小。

生活类

佳能EOS 760D



佳能日前启动了2015年产品“纵横”战略,一口气发布了8款新产品,其中EOS 760D和EOS 750D是两款入门普及型数码单反相机,传感器升级到2420万像素,并第一次在入门级单反内加入了WiFi和NFC功能,方便用户即时分享至网络。此外,这两款单反配备DIGIC 6图像处理器,采用19点全十字对焦,最高连拍速度5fps。作为入门级单反的760D还首次配备了一般只在中高端单反才有的肩屏和速控转盘。

点评:在移动互联网时代下,手机厂商对拍照功能的激烈比拼,刺激着佳能等相机厂商做出产品策略的调整,带着浓重专业气息的单反相机也在不断向下探路,尤其是入门级领域,更为重要的是,单反相机的联网分享功能也在不断强化,顺应用户上传分享的市场需求。