

新款 iPhone“破发”，你会买单吗？

记者 谢斌

从去年底就开始频遭曝光的 iPhone9，4月15日以全新的 iPhone SE 面目亮相，起售价仅 3299 元，成为史上最便宜 iPhone。但让人没想到的是，新机连价格“缓冲期”都没过，还未正式发售就已“破发”。

4月18日拼多多开启新款 iPhone SE 补贴计划，补贴后价格相比苹果官网价下降 400 元。随后，淘宝聚划算也宣布补贴到心底，只要用户中签，便可以最低 2799 元的价格购买。

面对新款 iPhone，你会买单吗？



强芯片与低价格成最大亮点

“电池容量堪忧，主要就是卖处理器和 iOS。”“这都 5G 了，3000 多元买个马上淘汰的古董，不怕周围人异样看你？”……随着新款 iPhone SE 发布，微博上不少段子手第一时间对这款新产品进行了调侃。

通过官网对新机的介绍，基本可以得出这是一款“去库存”的“组装机”。

从外观看，新款 iPhone SE 可谓“旧瓶装新酒”，采用了与 iPhone 8 类似的设计，不仅使用 4.7 英寸的小屏，摄像头也是单枚，而且保留了 Home 键设计，甚至两者电池容量也都一致。

不过，新款 iPhone SE 也不乏亮点。处理器方面，新机配上了 A13 仿生芯片。

这款芯片究竟有多强大？最近国外评测网 Tech Centurion 对市场上 30 款手机进行了处理器性能测试，参与测试的处理器主要是苹果、华为麒麟、高通骁龙、三星猎户座、联发科等。测试显示，A13 处理器以 152 分获得第一名。新款 iPhone SE 可以随意运行各类大型 APP，性能并不比其他品牌旗舰机差。

除了强悍的处理器，低价则是新款 iPhone SE 的另一大亮点。苹果中国官网显示，新款 iPhone SE 最低容量为 64GB，定价 3299 元，而 128GB 版本定价 3799 元，256GB 版本定价 4599 元。

面对 3000 元出头的价格就能入手 A13 芯片机型，这对不少囊中羞涩的“果粉”来说，确实具有相当大的吸引力。

值得一提的是，拼多多对新 iPhone SE 还进行价格补贴，补贴后的最低售价为 2899 元，已跌破 3000 元。或许是由于抢购人数众多，目前该平台新机已被抢光，处于补货状态。

同样，淘宝聚划算也对新 iPhone SE 进行了价格补贴，且补贴力度更大，新机的起售价为 2799 元。

记者发现，与拼多多拼手速抢购方式不同，淘宝聚划算采用的是抽签模式，用户只有中签收到系统消息后方可享受补贴价格。截至 4 月 19 日，淘宝聚划算已有 33 万人参与抽签。

降价促销，市场会买账吗？

除了新机发售，4月初，各大电商平台对 iPhone11 启动了全线降价。

4月2日，苏宁手机官方微博宣布，iPhone11 降价 500 元，iPhone11 Pro 降价 1200 元，iPhone11 Pro Max 降价幅度更是达到 1600 元。降价后，iPhone 11 的最低到手价仅为 4999 元。随后，京东国美等渠道也纷纷跟进，降价幅度也基本一致。

作为去年 9 月发布的 iPhone11 系列，问世之初凭借 5499 元的起步价以及暗夜绿色俘获了很多人的心。如今半年多过去，搭载了 A13 芯片、长广角双摄系统的 iPhone 11 降价促销后依然很受欢迎。4月1日至4月16日，京东手机通讯排行榜中，iPhone11 销量位居第一。

记者走访本地数码市场发现，不少商户也进行了降价让利，幅度普遍在 100 元至 300 元之间。以国行 iPhone 11 白色 128GB 为例，4月19日报价为 5100 元，而月初价格还是 5450 元。

“其实降价对我们并没有产生多大的冲击，因为我们的进价也低了。”本地经销商认为，此次降价，与前 XR 问世相同，属于清库存行为，“但现在华为手机用的人也多了，可以理解苹果想通过降价抢夺市场。”

另一位经销商表示，虽然进行了降价促销，但“看得多，买的少”，大家都在等苹果 5G。

开年以来，小米率先在国内发布了 5G 旗舰产品小米 10Pro，此后各个品牌纷纷跟进，vivo、OPPO、华为、荣耀、三星等纷纷发布了新款 5G 手机，唯独苹果没有动作。

苹果向来是手机高端市场的领导者，但随着国产安卓阵营不断壮大，苹果出货量不断下滑。数据显示，2017 年苹果手机在中国市场的总出货量为 3670 万台，而 2019 年出货量只有 2750 万台，市场份额也从 8.7% 降至 7.5%，勉强保住前 5 的位置。

高盛著名分析师罗德·霍尔表示，受疫情打击，今年第二季度 iPhone 销量同比将下降 36%。为此，高盛已经发布公告，将苹果股票评级从“中性”下调至“卖出”。

业内人士表示，苹果此时推出新款 iPhone SE，除了“清库存”外，也是提升产品的整体性价比，向下夺取市场空间的一种方式。

