

3月的达州,春意渐浓,可对于近期正计划换手机的市民来说,心头却刮起了一阵“倒春寒”。连日来,记者走访达城多家手机卖场和运营商营业厅发现,一场“手机涨价潮”已蔓延至本地市场。从千元功能机到万元旗舰机,价格标牌纷纷换新,数字跃升中,达城消费者与从业者都面临着新课题。



千元机渐行渐远 万元机波澜不惊 涨价潮蔓延 “倒春寒”席卷达城手机市场

市民在选购手机。

“等等党”输了:旧机型坐地涨价,新机定价“跳级”

在达城中心广场的一家手机卖场里,市民张先生正拿着一部手机样机试用,嘴里念念有词。他看中的这款国产品牌手机,上次询价还是2599元,如今却涨到了2999元,不讲价。“这涨得也太突然了,早知道过年的时候就‘下手’了。”张先生无奈地摇了摇头,原本当天势在必行的

换机计划,变成了“再看看”的犹豫。

“之前听说手机要涨价,还以为是刚上市的新品贵一点,没想到连看了许久的旧款也涨价了。”正在读大二的小李告诉记者,开学后,他想换一部性能好点的手机,却发现关注的几款中端机型价格普遍上浮了300至

500元。

“以往电子产品多是新品新价,旧品降价,‘旧机型原地涨价’的现象十分罕见。”一位在本地从事手机销售十余年的经销商贾先生向记者证实了这一变化:“厂家发过来的货,底价就已经抬高了。我们是上周刚接到通知,很多老款机型的最新一批

货,进货价就调高了8%到10%。”

新机的定价策略更是“跳级式”上涨。记者注意到,近期各大品牌发布的新品,起售价普遍比去年发布的上一代产品高出几百元甚至上千元。某品牌主推的性价比系列机型,去年2000元出头就能买到,如今门槛跃升至2500元以上。

经销商“夹缝求生”:没有定价权,利润被挤压

“以前1500元左右还能买到很不错的主力机,现在这个价位段的选择明显少了。”贾先生指着柜台里的机型解释,“你看这些定价在1000到1500元之间的手机,配置只能说勉强够用。但凡想要个好点的处理器、大点的内存,预算都得2000元往上走。”

贾先生这几天正为库存发

愁。“涨价的形式很直接,厂家发一纸通告,系统后台的价格权限就被锁死了。”陈老板告诉记者,以前为了冲销量,店里还能在节假日搞点让利,现在进货价涨了,厂家建议零售价也锁死了,利润空间被压得更薄,不敢再多压货。

涨价的核心“推手”,其实藏

在手机内部那块小小的存储芯片里。据了解,受全球AI算力爆发式增长影响,大量产能被用于生产高利润的AI服务器存储芯片,导致手机所用的普通存储芯片产能被严重挤压。

“我们听上游商讲,这半年来,内存条和闪存的价格几乎是翻着跟头往上涨。一根12GB的

内存,成本从去年的200元左右飙到了现在的近600元。”西外一家手机卖场店长向女士算了一笔账,“对于千元机来说,光存储这一项成本就占将近一半,厂家如果不涨价,真的是‘卖一台亏一台’。我们终端销售也没办法,厂家定什么价,就只能跟着执行。”

消费者两极分化:“预算翻倍”与“缝缝补补又三年”

面对涨价潮,达城的消费者持不同心态。

刚需型消费者陷入“预算焦虑”。参加工作不久的小刘本想给父亲换一部千元机,逛了一圈下来,发现看得上眼的机型都在1800元以上。“原本想着花1000块钱尽个

孝心,现在预算直接翻倍,这个月的生活费都要重新合计了。”记者了解到,像小刘这样的消费者不少,特别是对价格敏感的学生群体、老年群体和备用机需求者,购机成本被动增加了30%至50%。

改善型消费者转向“一步到

位”。“既然便宜的涨了,不如加点钱买个好的,用久一点。”市民赵先生原本计划买一部3000元左右的中端机,发现涨价后,索性买了一部5000多元的旗舰机型。

更多的消费者则选择“捂紧钱袋子”。采访过程中,“再坚持

坚持”“换个电池继续用”成了高频词汇。市民刘阿姨展示了自己使用四年的旧手机:“就是电池不耐用了,去换个电池几十块钱,比换手机划算多了。”这种“缝缝补补又三年”的心态,正成为越来越多消费者应对涨价的“倔强”。

行业洗牌:千元机“消失”,中端市场尴尬

此轮涨价潮,对达城手机市场的结构冲击明显。

千元机正在边缘化。多位经销商证实,1000元以下的手机已基本沦为“老人机”,主流智能机的门槛已被抬升至1500元甚至2000元以上。某品牌专卖店店长坦言:“厂家现在基本不出新款千元机了,因为毛利太低,不赚钱。现在店里千元左右的都是以前的库存,卖一台少一台。”

中端机型承压最大。处于

1500元至3000元价位段的中端机型,成了此轮涨价中“最难受”的群体。这个价位段的消费者对价格最为敏感,涨价直接抑制了换机需求。“好多顾客一听涨价,转头就走了。”一位销售顾问表示,中端机型销量较去年同期下滑明显。

高端市场波澜不惊。相比之下,6000元以上的高端旗舰市场受影响较小。对于购买这个价位段的消费者而言,几百上千元的

涨幅相对不那么敏感,他们更看重的是新品体验和品牌调性。

有经销商给出建议:“如果不是刚需,现在的确不是换机的好时机。但如果手机确实坏了,也不必太纠结于价格。如今,消费者要认清一个现实,手机作为必需品,在人们日常生活中扮演的角色越来越重要,‘白菜价’的时代可能真的一去不复返了。”

夜幕下,春雨夹着一丝寒意,中心广场的手机卖场灯火通明。

橱窗里贴着醒目的“新品上市”海报,价格标签在灯光下格外显眼。一边是上游供应链成本传导的行业压力,一边是捂紧钱包、精打细算的消费者,这场涨价潮中,无论是厂商、经销商还是消费者,或许都需要时间去适应这个“更贵”的手机时代。如何在这个时代,用技术创新提供真正匹配涨价的价值,将是留给手机厂商的一道必答题。

□文/图 记者 任株早