



网友秀手机壳



## 4部手机用了200多个壳 年轻人壳望紧跟潮流

### B 4款手机换了200多个手机壳

有人形容,每年手机型号更新之快,就像高中的数学课堂,低个头走个神的工夫,你就完全跟不上了。但相比换代速度快、价格又昂贵的手机,对年轻人来说,换手机壳带来的新鲜感和性价比才是最高的。

在微博热议话题“年轻人不换手机换手机壳”中,不少网友回应为啥不换手机只换壳:“当然是因为没钱啊,手机动辄几千甚至上万,手机壳才几十块钱。”也有网友表示现在手机耐用,买一款好点的可以用三五年,完全没必要跟风换。

记者搜索社交平台发现,不少网友都在晒图称自己有几十甚至上百个手机壳。

霖霖告诉记者,她大约每两年多换一次手机,但手机壳每年都会买十几款,算下来10年时间换了4款手机,但手机壳差不多用了200个。

“一般不到一个月就会换一次,有的是因为质量问题坏了,有的是褪色、变色,但大多数都是因为单纯看腻了,就是想换。”

她表示,用完的手机壳基本上都扔掉了,有极少数特别喜欢的款式会留下来收藏,用她自己的话说就是“也许哪天就看顺眼又用上了”。霖霖称,有时候也会遇到买手机壳太多,结果换了新手机没法适配,一般这种情况她会选择低价打包挂到二手平台,或者干脆免费送给型号合适的朋友。

“目前手头还有七八个新壳没用,但最好看的永远是下一个。”霖霖认为,年轻人热衷换壳是因为人的审美会随着时间改变,每次换手机壳都会带来新鲜感。有的壳买的时候觉得很漂亮,用了没多久就会觉得一般,就想换新的。她表示,反正自己买的手机壳价位都不高,最贵的也不超过30元,这种低成本的快乐通过换手机壳可以实现。

和大多数人热衷换平价手机壳不同,部分人则喜欢追求潮流新品。部分高端手机壳动辄几百,价格直逼平价手机。

最近几年,名为CASETIFY的手机壳品牌以其昂贵的价格备受关注,手机壳镜头框刻着黑色logo是该品牌的标志,网友称之为“手机壳里的爱马仕”。

记者在其官方旗舰店查询发现,店铺主要售卖苹果周边产品,以及小部分华为、三星手机壳,三个品牌手机壳均价四五百元,销量大多在几百到上万不等。最便宜的一款是iPhone 11 幻彩蝴蝶镜面手机壳,价格为289元,累计销量过万。最贵的一款是NEBULA- ARSHAM STUDIO X CASETIFY 联名手机壳,适配iPhone 14 Pro Max,价格为1389元,据不完全统计,这也是目前淘宝天猫平台最贵的苹果手机壳。

此外,LV、Burberry、Gucci等奢侈品牌也出过相应的天价手机壳,比如LV就曾推出过一款价格在38500-42000元的手机壳,最贵的一款金色鳄鱼皮壳价格接近其适配手机iPhone 7 Plus的7倍。

### C 卖手机壳是笔好生意吗?

据中研普华研究报告《2022-2027年中国手机壳行业市场深度调研及投资策略预测报告》分析,手机壳越来越成为刚需,手机壳的用户黏性高,有超过千万级用户每年购买12次以上。按手机壳售价中位数15美元计算,市场或将达到每年225亿美元(约合1575亿人民币)的规模。

在各大电商平台上,上至千元低至几元种类繁多的手机壳产品令人眼花缭乱。天眼查App显示,截至9月14日,中国共有近27000家手机壳相关企业,其中近五成成立于近3年内。

曾经手机壳的暴利,是连锤子科技创始人罗永浩都羡慕的。他曾在某发布会表示,“1499元的手机没什么利润,1799元的微利,但是都不如卖手机壳和保护套赚钱。”

虽然年轻人热衷于换手机壳,但近几年手机壳的生意似乎也没那么好做。这一点从“手机壳第一股”杰美特近两年的业绩中窥见一二。

杰美特8月29日披露半年报显示,2023年上半年,公司实现营业收入2.44亿元,同比下降32.22%;归母净利润亏损2734.06万元,上年同期亏损1638.20万元;扣非净利润亏损4920.53万元,上年同期亏损3692.80万元。

分产品来看,2023年上半年公司主营业务中,智能手机保护类产品收入1.87亿元,同比下降29.85%,占营业收入的76.80%。

杰美特在财报中解释称,利润下滑主要受多种因素影响,公司所处行业下游移动智能终端产品销量在全球范围内较上年同期持续下滑,公司ODM/OEM业务与自有品牌业务均受到不同程度的影响;同时,由于行业竞争加剧,部分重要客户订单的报价下调,进一步影响公司整体的毛利率。

资料显示,杰美特创建于2006年,智能手机保护类产品是其营收的主要来源。2020年杰美特在深交所创业板上市,被称为“中国手机壳第一股”。然而其股价近两年震荡下跌,长期处于破发状态。业绩也连年败退,2020年至2022年,杰美特净利润分别为1.06亿元、2821.63万元、-1.16亿元,净利润不断下滑至亏损。

目前手机壳领域竞争已愈发激烈,除了杰美特、CASETIFY、闪魔、倍思、品胜这样专注细分赛道的企业外,一些有自有周边产品的手机品牌也在争夺市场份额。此外,高价手机壳市场尚未成熟,而低价成本逐渐压缩,竞争激烈,或也将倒逼相关企业调整经营方向及策略。

每年,手机新品如雨后春笋,各类“X”“Pro”“Mate”型号让人眼花缭乱,更新换代速度让人措手不及,不少网友调侃换手机也需要“冷静期”。这时,不少年轻人以换手机壳来应对:你自“推陈出新”,我自“岿然不动”,花最少的钱买最大的快乐。

这届年轻人为何如此“壳”望紧跟潮流?手机壳生意真的那么好吗?

### A 手机还没预约壳已备好

手机行业也有自己的“金九银十”。近日,华为、苹果、小米等手机品牌纷纷上新,尤其是华为Mate 60系列和iPhone 15系列备受关注。新机还没到手,不少消费者已经提前备好了手机壳,摩拳擦掌等待抢购时机。

“只有在新手机开箱的那几分钟或者几小时内,它是处于最原始无保护状态的,其他时间都在各种各样的‘壳’里蜷缩,非常安全。”来自北京的90后男生小迪今年打算把自己的iPhone 14 Pro Max折价再加钱换购最新款苹果手机。在15号预约新机之前,他就已经提前两周在购物平台下单了4款iPhone 15 Pro Max手机壳,一共花了126元。

“之前看科普视频,说新机开箱的时候手机边缘光滑非常容易掉落,所以每次换手机都是双手捧着新机先欣赏几分钟,拍拍照,然后就第一时间安上手机壳。”小迪说,手机屏幕要是摔碎了修起来太贵,不带壳总感觉像“裸奔”,还格外容易手滑。

记者13日下午在淘宝、京东等购物平台搜索发现,华为Mate 60系列和iPhone 15系列手机壳已有不少商家售卖,皮质、硅胶、塑料等材质应有尽有,价位大多在20-80元。以淘宝平台为例,搜索到最贵的一款是iPhone 15系列碳纤维手机壳,达到1034元,华为Mate 60系列手机壳最贵的达到924元,这两款手机壳均出于同一店铺,其中华为款已经售出个位数,苹果款显示暂时缺货。

苹果官网显示,iPhone 15系列预约时间是15日晚8点。为何新机还没发布,在购物平台相关手机壳已经卖得热火朝天?

就上述问题,记者咨询了淘宝某商家,客服回应称,“确实是一比一真机实测,数据精准,不准的话免费退。”等再问其“真机”从何而来,对方则不再回复。

此前有媒体报道,为了控制苹果产品潜在设计变化的风险,一些手机壳制造商特意在设计时考虑了一些细微的变化。比如会有更大的扬声器、摄像头和按键孔,从而为新款iPhone可能出现的设计变化预留出调整空间。

但这也并不是万无一失。据小迪讲述,去年买iPhone 14 Pro Max的时候也提前买了几款手机壳,但等新机到手之后发现有2款不太适配,摄像头预留尺寸空间不合适。“后来也懒得退送给了用iPhone 12 Pro Max的朋友,发现壳竟然和他的手机严丝合缝。”

延伸

### 手机壳行业赚钱越来越难

达睿咨询创始人、电信与互联网分析师马继华认为,手机壳行业现在赚钱越来越难,其主要原因有三个,第一就是手机销量的下滑导致手机壳出货量跟着下滑。数量减少了,营收肯定要萎缩;第二,因为同质化非常严重,导致现在竞争非常激烈,各个厂商之间压价,消费者选择余地也更多了,整个利润率方面受到抑制;第三,现在智能手机不断出新、创新,包括折叠屏等异形手机的出现,很多厂商在手机的保护加固等方面也都有创新,用户对手机壳的需求也在下降。

对于手机壳行业未来发展和前景,马继华表示,“手机壳市场因智能手机而起,最终也会因为智能手机的发展而变化。企业要不在于在材质和设计等方面创新突破,或者在手机壳上附加一些能给用户带来实际价值的应用,这样才能带动整个销量。” 据中新经纬