

# 华为二手手机的产业定位及发展路径

## Huawei Industry Positioning and Development Path of Second-hand Mobile Phones

陈志红

Zhihong Chen

深圳百沃彰世科技有限公司 中国·广东 深圳 518000

Shenzhen Baiwo Zhangshi Technology Co., Ltd., Shenzhen, Guangdong, 518000, China

**摘要:** 科技的发展, 时代的进步, 人们对于智能化的需求越来越高。信息化代表着当今时代的先进生产力, 时代的变迁、一次又一次的革命性变化促进着世界的发展和进步, 而当前世界正在 进行的是信息革命。近些年来, 伴随着产业革命、商业不断创新的一直是日新月异的信息技术和信息系统与商业变革、组织运营和个人生活的融合。计算机、互联网等现代信息技术快速发展使得当代各类组织的管理、运营有了更多发展的可能性与机遇, 当然挑战也必不可少而随着手机的不断更新换代, 二手手机市场也逐步崛起。为促进电子设备的利用, 公司宣布启动二机服务。而论文针对华为二手手机的产业定位及发展路径进行探讨, 希望能为相关人员提供参考。

**Abstract:** The development of science and technology, the progress of The Times, people's demand for intelligence is getting higher and higher. Informatization represents the advanced productive forces of the present era. The change of times and the revolutionary change one after another promote the development and progress of the world, and the current world is undergoing the information revolution. In recent years, accompanied by the industrial revolution and continuous innovation, business has been the rapid integration of changing information technology and information system with business revolution, organizational operation and personal life. The rapid development of modern information technology such as computer and Internet has made the management and operation of various contemporary organizations have more possibilities and opportunities for development. Of course, challenges are also essential. And with the continuous upgrading of mobile phones, the second-hand mobile phone market is also gradually rising. In order to promote the use of electronic equipment, the company announced the launch of two machine service. And this paper discusses the industry positioning and development path of Huawei second-hand mobile phone, hoping to provide reference for relevant personnel.

**关键词:** 二手手机; 产业定位; 发展路径

**Keywords:** second-hand mobile phone; industry positioning; development path

**DOI:** 10.12346/emr.v5i1.8236

### 1 引言

中国正进入了手机更新换代的高峰期, 也就是二手手机高速成长时代, 根据粗略估算, 据统计资料表明, 中国现在有约不总体 5% 的二手手机通过不规范的途径流入了二手市场, 但只有这仅仅不足 5% 的销量就已近 400 亿元。大部分移动设备用户因为追求高级智慧型手机, 为了满足自己的短暂的虚荣, 头疼脑热地就换了手机, 但对被替换下来的旧手

机却不懂得怎么处理, 就弃之可惜, 通过不规范的途径卖出, 又怕自己相关的秘密泄露; 一部分人认为, 回收价值低等问题造成了二手手机资金回收率的严重不足; 手机厂商也不能建立完善的渠道, 处理好被替换下来的旧手机; 中国政府对二手手机市场也缺乏充分的关注, 但是由于中国有着巨大的人口, 所以基本上每一个手机用户都有二至三部手机, 或者更多。而为增加对电子产品的再使用, 目前华为也正在启动

【作者简介】陈志红 (1976-), 男, 中国浙江淳安人, 本科, 从事手机软件系统研究。

二手手机服务<sup>[1]</sup>。而论文针对华为二手手机的产业定位及发展路径进行了探讨。

## 2 二手手机行业概述

### 2.1 二手手机回收与再利用行业综述

根据有关的资料表明，截至 2019 年，全世界手机用户超过 12.56 亿人，移动客户端的巨大规模，将会造成二手电脑数量的进一步增加。通过走访调查发现，中国人很快就会换一个电话，一般人每部手机的平均使用时间也不过 12 个月，但大部分的二手手机都是在中国直接被丢弃利用，并逐渐退役，且二手手机的回收比率也低于 1%。

据市场调查显示，部分小店铺为获取私利，采取手段回收二手手机，将已收回的手机进行改造，并以远低于市场的价钱加以贩卖，但此类现象将极大的阻碍中国手机市场的正常运营。因此很多消费者和厂商认为，由于目前没有健全的二手手机回收管理体系，我国有关政府部门需要根据于实际状况，出台相应法律规定，健全的处理机制，强化监督力量。

### 2.2 中国二手手机市场发展现状

由于中国国民经济的高速增长，以及国民生活的提高，近年来中国手机产业也呈现了蓬勃发展的态势，而随着中国手机产业的蓬勃发展，二手手机回收处理与再使用的环境污染等问题也日益受到人们重视，根据工信部资料表明，在中国每年产生的二手手机高达 3.1 亿台左右，不过因为利用途径不规范，以及再使用途径的问题，有效的回收率还不足 1%。据国家有关部门预计，随着随时设备的不断更新，全球二手手机的生产规模将达到 10 亿台，但因为国内外二手手机回收产业的发展不均衡，以及国家政策法规的比较滞后，再利用途径不规范、二手手机的回收价格不高，政府监督力量不足，造成了二手手机回收率和再利用率的相对落后，甚至不足全国总量的 1%，二手手机回收产品的国内外价格长期低迷。

## 3 华为开辟二手手机市场原因分析

此前，一向想在中高端移动领域与苹果分天下的华为移动业务，为什么现在又开始积极布局二手手机业务？

从供给侧来看，中国手机制造商普遍遭遇的芯片困境已经一年之久，特别是在 5G 芯片的供给上，华为受到的影响很大。尽管华为始终不会抛弃手机业务，但毋庸置疑的是今年以来，无论是华为新推出的 P50 系列还是 Nova9 系列都是以双 4G 型号居多，而另一个商务旗舰 Mate50 则一直因为芯片问题而暂缓发售。

新机市场的 4G 手机则稳守基本交易市场，在二手交易市场的“诺曼底登陆”则是打开了第二阵地。

近两年，尽管美国 5G 设备的市场出货量持续上升，但世界和国内智能手机市场出货量的增长仍然呈现总体放缓态势。例如，IDC 的数字就表明，2020 年世界上智能手机

的总出货量将同比减少了 5.9%。

竞争日趋激烈，中国手机公司一方面要积极推新，通过“机海”的战略在中、低、高档产品领域抢占份额和获得更大收益。但是，我们还是必须从新机业务上的产品生态和业务拓展上的市场角度寻找新的经济增长点。

工信部资料表明，目前中国的二手手机存储总量已达到 20 亿台，仅在 2020 年产生的废旧手机就达到了 5 亿台<sup>[2]</sup>，但与庞大的销量产生对比的是，国内市场二手手机的回收率仅在 2% 左右。

华为财报则指出，2019 年全年华为的互联网存货将达到 2.4 亿台，到了 2020 年，尽管中国官方并未进行公布，但根据 IDC 公布的报告表明华为智能手机配送规模将达到 1.89 亿部，其中中国国内用户为 1.25 亿部。

通过分析各大企业的行为也不难发现，随着以手机为主体的移动互联的巨大流量天花板出现，而用户还在增长的二手交易市场，对于大家而言无疑已经成为“富矿”。

从手机市场本身来看，二手手机交易市场也在迎来高速发展。还有一项重要改变，就是：以往的 iPhone 曾在美国二手交易市场一家独大，但如今却已是群雄逐鹿。

## 4 华为二手手机的产业定位

任何事物都是经过二次创新而成的，企业价值建设也不例外。第一次创新是心智上的创新，也意味着精神文明建设，第二次创新也就是更实际的技术创新，同时也是物质文明建设。所以，企业价值创造需要从精神文明和物质文明两个层面进行。

定位之下，如何连接企业系统呢？通过精神和物质二轮子，推进文化活动与物质活动，分别把目标转换为公司的经营策略和企业价值观、员工的文化驱动与物质激励，以此达到多维、深层次的连接顾客、公司与员工。所以，一方面，顾客需要“唤醒”员工生命，另一方面，受到“赋能”的个人才能更好、更快地产生价值，从而满足客户需求，由此形成正向循环。其中，客户定位和员工激励分别构成企业发展的“前轮驱动”和“后轮驱动”。

### 4.1 品牌基于产品及服务

一方面，为未来的商业竞争而突破内部组织界限、突破公司内在价值链，即对产业链和生态圈能力的争夺。企业的产业环境与管理挑战正变得越来越复杂，企业之间的竞争往往体现为不同商业生态体之间的竞争，所以说一个强大的平台型企业，加上数量众多的第三方参与者、开发者，共同形成一个有活力的生态系统，正在成为新的竞争规则。但是，在地球生态系统国内，任何一个公司都要致力于可持续发展，不仅要求企业具备系统实力——而且不论是在经营层面，还是战略层面上，都要防止“短板”的现象产生，当然非核心能力也可以外包，还必须通过商品和服务的差异化，乃至个性变化为整个生态系统贡献独立乃至唯一性的价值，

进而形成了“点—线—面—体”生态系统架构的一些必要乃至核心要件<sup>[3]</sup>。

这种差异化凝结形成了品牌价值，而品牌又变成了组织的化身——持续性、连贯性、差异化的企业形象，也变成了组织的成果——“组织内部只产生了成本，而结果则只产生于组织的外部”。于是，服务品质将成为企业竞争优势的核心，而不是外部环境或者内在资源、力量和知识。

## 4.2 品质源于定位，精准定向造就了强势品质

定位之父杰克特劳特认为，缺乏定位的公司，将面临着同质化竞争，并由此造成盈利困难和对未来发展的能力减弱。企业定位的核心目标是形成一个强有力的品牌，并形成在市场区域或产品品类中的第一地位。以客户的角度，产品就是用产品获取用户的心智。其实逻辑是用产品推动并激活企业系统，即首先从外部形成差异性产品，利用差异性定位打造强大的产品，让自己从产品第一到心智第一，以此获取用户，并战胜最强的竞争对手。其次，从外到里，通过差异化定位来完善公司制度，整合、集中资本与功能，进而实现资源配置所得的价值最优化。定位理论与在华为中的实际运用，主要分别表现在产业竞争战略和生态系统战略。

### 4.2.1 在行业的策略方面，华为的地位是主航道行业内的领先者

华为是一个市场定位鲜明而深刻的大公司。我们的定位理念是，专注于电子信息基础设施领域，通过在电子信息行业的多年积淀，逐步建立同轴电缆式的行业发展模式。在大数据时代，为高信息流的“云—管—端”产业服务，其主要战略是：

①为客户是华为生存的唯一理由，顾客需要是我们发展壮大的基础原动力；

②品质高、价格优、运营成本低，优先解决顾客需要，增强顾客竞争力和盈利能力；

③通过持续性管理方式改革，进行更有效的过程化运营，完成从端到端的高质量交易；

④和友商一起成长，既是竞争者，又是合作者，一起提供自己的生存空间，获取自己的利润。

### 4.2.2 在生态系统中，华为的定位是平台型企业

在网络时代，平台打破了传统数量经济与规模经济之间的界限，从而形成了社会经济的驱动力。我们相信，未来的商业竞争将不仅仅是对公司内在价值创造活力和能力的竞争，而且是对公司内整个产业链和生态圈实力的竞争。所以，针对动态变化的行业环境，华为学会“一杯咖啡吸取天地

力量，一桶浆糊粘接世间智能”，并把企业价值创新和共享机制向内部价值链、产业链和生态圈拓展，以更好地粘接、融合资源，共创共享，从而提升企业和行业的整体竞争力。基于此，在商业生态共同体中，华为将自己定位为一家平台型企业。

## 5 华为二手手机发展路径

### 5.1 手机厂商回收，以旧换新

关于二手手机的回收，其最明显的表现形式，即“以旧换新”。“以旧换新”通过旧手机回收抵价，让手机用户更快地换上新手机，在某种程度上来说，“以旧换新”其实就是为了促销新手机。另一方面，“以旧换新”也是锁定用户群体的一种有效方式，低价回收一部品牌下的废旧手机，实现了高价销售品牌下的新手机的目的。

### 5.2 进军二手手机行业平台

二手手机交易平台是二手手机市场重要一环。随着国内外的网络和电子商务交易的蓬勃发展，在物质文明极大丰富的背景下，人们的生活理想也在不断改变，更多的人对二手交易的接受程度明显提高。在居民消费方式升级的推动下，共享经济、循环经济等概念的引入对二手手机行业的作用很大。对时下年轻消费者来说，在想要获得新潮新机，而又不愿意为高昂价格而买单的时候，二手交易市场应该也是个非常好的选择。而华为为二手手机的发展，也离不开各大二手手机交易平台。

## 6 结语

总而言之，科技在发展，时代在进步，而随着手机的不断更新换代，二手手机市场的逐渐兴起，华为也正式开启二手手机业务。论文首先对二手手机行业概述，其次简单分析华为开辟二手手机市场原因，最后对华为为二手手机的产业定位和发展路径进行了探讨，发现二手手机市场前景广阔，发展趋势良好。

## 参考文献

- [1] 倪军.二手手机交易行业治理的思考[J].江苏警官学院学报,2022,37(2):8.
- [2] 杨蓉.二手手机市场的交易量持续走高[J].计算机与网络,2021,47(5):2.
- [3] 倪叔,Xixia图.转转牵手找靓机,二手交易的故事该怎么讲? [J].计算机应用文摘,2020(11):3.