



2018年7月

2018 Q2 智能手机市场报告



蜜蜂内参

让您深入洞察整个商业世界



每天精挑细选3份最值得关注的学习资料; 不定期分享顶级外文期刊。

关注公众号: mifengMBA

回复"入群"加入"蜜蜂内参"城市群

(不需要转发哦.....)



扫一扫





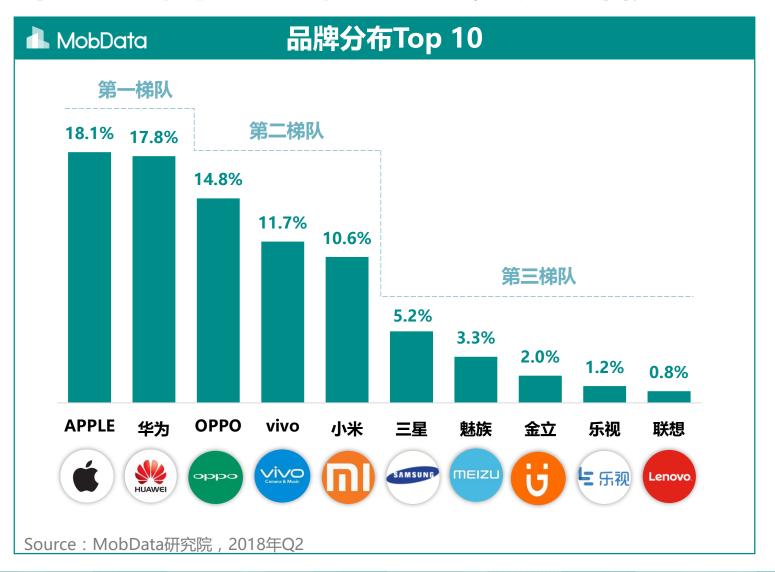


- 2 智能手机市场概况
- 2 智能手机用户画像分析
- 3 主流品牌用户画像分析
- 4 主流品牌换机行为分析

品牌分布

MobData

苹果乏力,华为直追,安卓手机多款新品蓄势



MobData Insight



苹果品牌乏力

面对安卓手机多方围剿,苹果手机 在中国市场的竞争力逐渐下降,其 Q2市场份额跌至18.1%。



华为品牌直追

华为以17.8%的保有率直追苹果。



OPPO 安卓手机多款新品蓄势

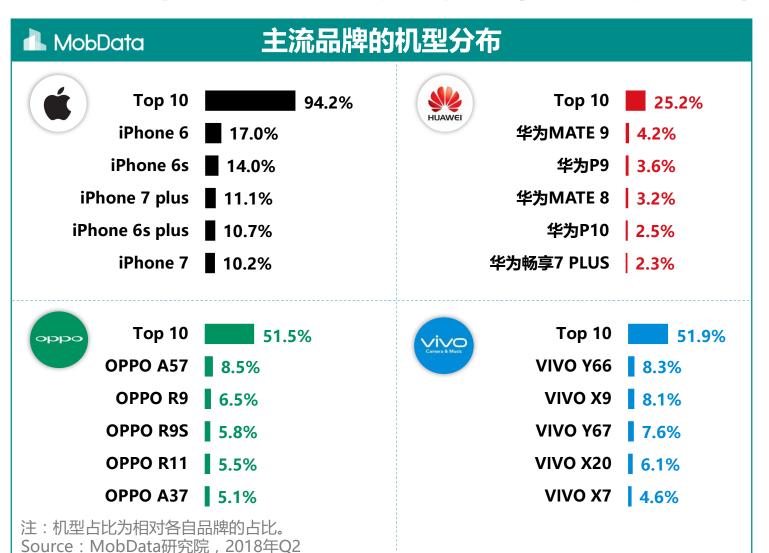


上半年安卓品牌发布多款人气机 型 , 如华为P20、OPPO Find X、 vivo NEX、小米8等。

机型分布



四年前上市的iPhone 6系列仍然是苹果的主力机型,华为型号最分散



MobData Insight



苹果型号集中

苹果型号中,Top10即九成以上。 iPhone X发布将近一年,用户覆盖 占苹果品牌为6.5%,仍不敌 iPhone 6、7系列。



华为型号分散

华为型号中, Top10仅占25%, 这 在主流品牌中尤为特殊。即便华为 的型号分散,仍不失精品,如很受 欢迎的Mate系列。



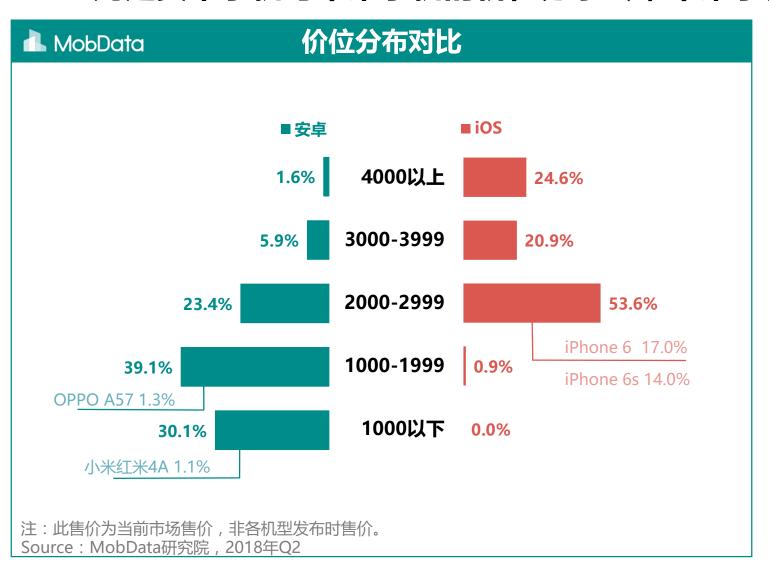
OPPO OV竞争激烈

无论从品牌的用户覆盖度,还是各 **WW** 自机型分布,OPPO和vivo都较为 相似,竞争激烈在所难免,差异化 的战略布局显得尤为重要。

价位分布



2000元是安卓手机与苹果手机的价位分水岭,苹果手机99%在2000元以上



MobData Insight



苹果手机99%在2000元以上

大多数苹果手机发布时价格颇高, 但随着市场逐渐冷却,供给与需求 相均衡后,价格大多有所跌落。比 如iPhone X推出不久便跌破发行 价,这与iPhone 6、7系加价千元 仍一机难求的景象难以相提并论。



安卓手机近70%在2000元以下

以低价赢得市场的热门机型有 OPPO A57、VIVO Y66、华为 MATE 9等,尤其小米的红米4A更 是在1000元以下。2000元以上的

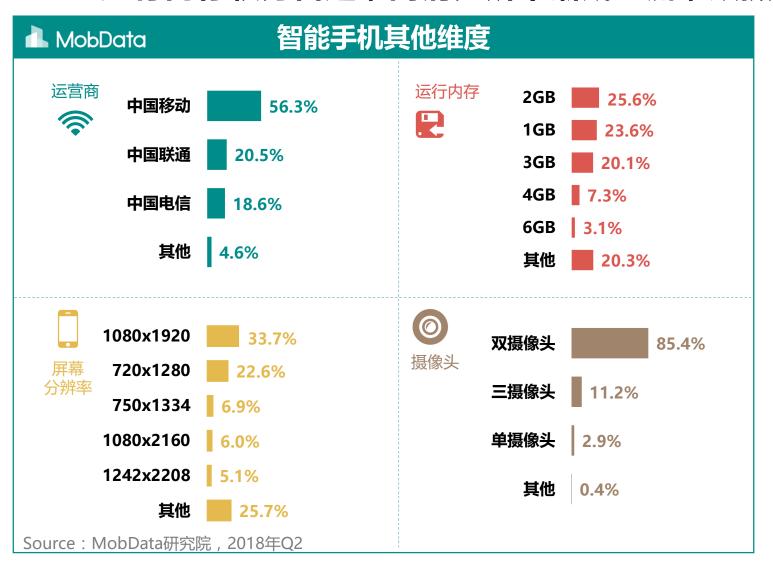


明星机型有OPPO R9、VIVO X9、 华为P9、小米6等。

其他维度



1-3G运行内存较为普遍,高清分辨率渐成主流,双摄像头为寻常



MobData Insight



的设备。

中国移动覆盖智能手机用户占比过 半,Q2表现较为强势。

1-3G运行内存较为普遍 近7成智能手机用户选择1-3G内存

高清分辨率渐成主流

屏幕分辨率为1080p和720p的设备 覆盖率共近6成。

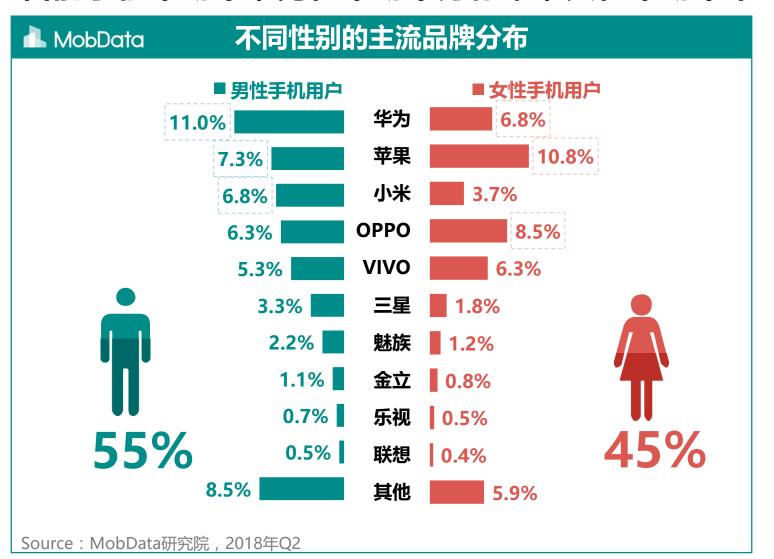
双摄像头为寻常

85%以上的设备皆为双摄像头,通常为前后各一个。

细分市场——性别



智能手机市场中,男性市场华为称雄,女性市场苹果主导



MobData Insight



男性市场华为称雄

智能手机市场整体来看,男性用户占比55%,男士偏爱的手机中,华为和苹果分居冠亚。小米、三星、魅族手机的男性用户,也明显多余其女性用户,男性品牌优势较强。



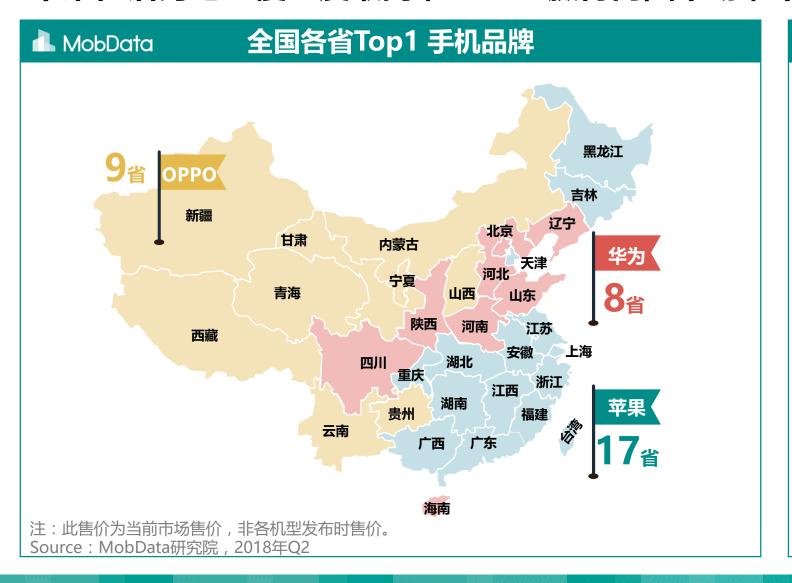
女性市场苹果主导

女性用户占比45%,女士最爱的手机品牌是苹果。同时,OPPO、vivo两品牌的女性用户优势也相对明显,这与其市场战略和品牌定位较为符合。

细分市场——省份



苹果在沿海地区覆盖度最高, OPPO赢得内陆市场, 华为占据华北华中8省



MobData Insight



苹果在沿海地区覆盖度最高

沿海地区和东北共17个省份中,用 户覆盖度最高的品牌都是苹果。



OPPO赢得内陆市场

新疆、西藏、甘肃、内蒙、云南等 共9个省份中,用户覆盖度最高的 品牌是OPPO。



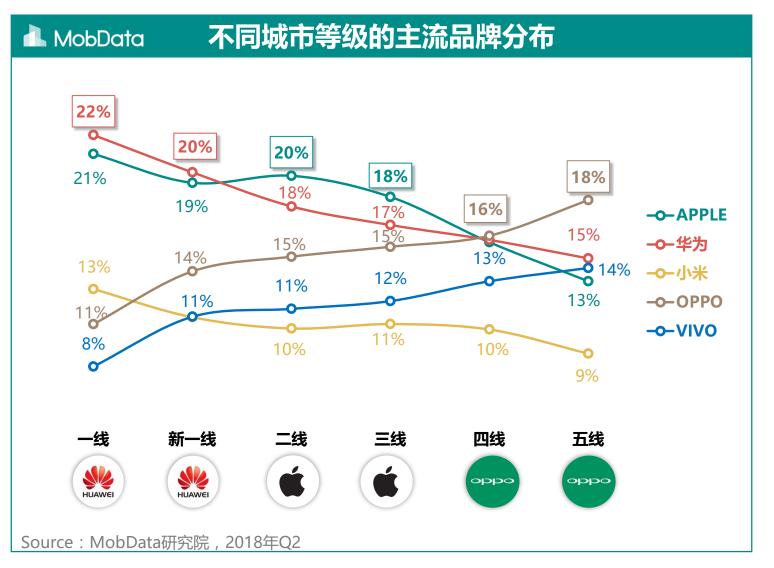
华为占据华北华中8省

京津冀、四川、陕西、山东共8个 省份的Top1品牌是华为。

细分市场——城市等级



华为强势抢占一线和新一线城市手机市场,OPPO在四五线城市的市场份额稳固



MobData Insight



华为抢占一线、新一线市场

华为强势抢占消费能力较高的一线 及新一线城市,市场份额分别为 22%、20%。



苹果仅守住二三线市场

苹果昔日辉煌不再, 仅守住中国二三线城市, 市场份额分别为20%、18%。



OPPO在五线市场份额稳固

OPPO在四线市场优势较微弱,略胜华为、苹果,但在五线城市以18%的覆盖度稳固市场。

细分市场——城市



3000元以上手机用户最多的城市为北上广,其中北上高价位用户更多

不同价位用户的Top1城市 MobData 1000-2000-3000-4000元 1000元 Top1城市 1999元 2999元 3999元 以上 以下 广州 **APPLE** 重庆 广州 广州 北京 上海 广州 北京 华为 成都 北京 **OPPO** 广州 广州 深圳 东莞 成都 杭州 北京 杭州 vivo 小米 广州 广州 上海 上海 北京 三星 北京 成都 上海 北京 魅族 深圳 重庆 广州 广州

重庆

重庆

太原

北京

Source: MobData研究院, 2018年Q2

广州

金立

MobData Insight



1000元以下市场——广州

大部分品牌的Top 1城市都是广州, vivo、三星、魅族的Top 1城市分别为东莞、北京、深圳。



1000-1999元市场——川渝

重庆、成都在这个价位的手机市场 更有竞争力。



3000-3999元市场——上海

华为、小米、三星在此价位的Top 1城市为上海,金立为太原,其余 品牌的Top1城市为广州、北京。



4000元以上市场——北京

苹果、三星、金立三个品牌的高价市场Top 1城市皆为北京。





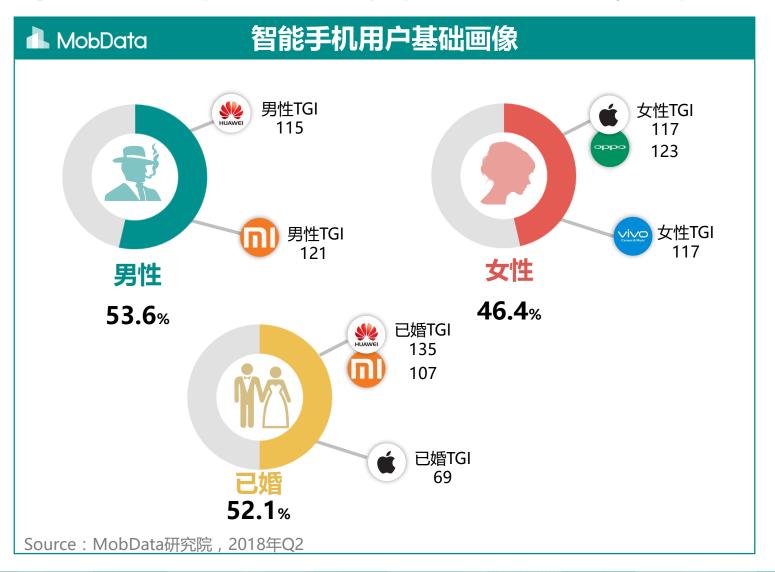


1

- 智能手机市场概况
- 2 智能手机用户画像分析
- 3 主流品牌用户画像分析
- 4 主流品牌换机行为分析



苹果与OV深耕女性市场,华为小米用户则多是男性和已婚人士



MobData Insight



男性

华为、小米用户的男性TGI>100, 二者更专注于男性市场。



女性

苹果与OV则深耕女性市场,三者中OPPO的女性TGI最高,为123。

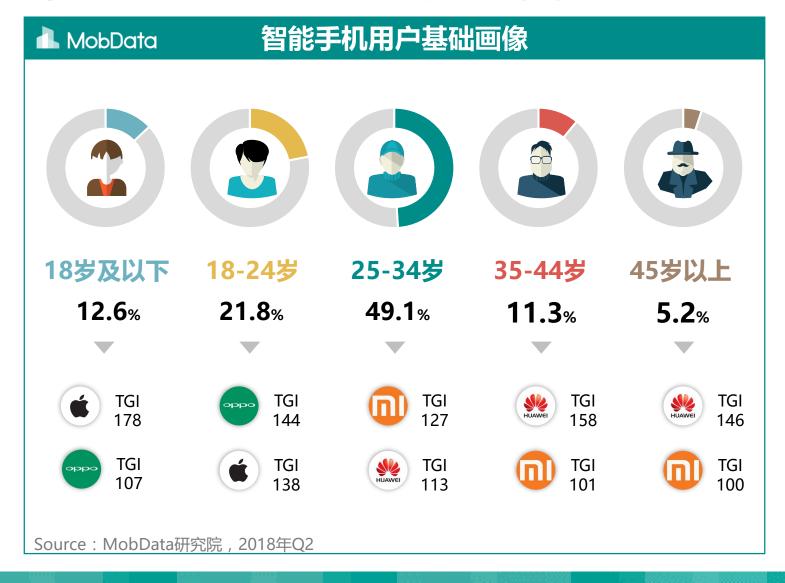


己婚

华为用户的已婚TGI最高,为135; 小米其次,为107;最低的是苹果 用户的69。



苹果OPPO对年轻用户更具吸引力,华为和小米的主力则是25岁以上用户



MobData Insight



24岁及以下

苹果和OPPO对年轻用户更具吸引力。



25-34岁

小米TGI为127,以智能家居为衍生场景的小米,深度吸引着中青年用户。



35-44岁

华为,作为国产手机的骄傲,无论是情怀,还是过硬的技术基础,都深受成熟人士的偏爱。

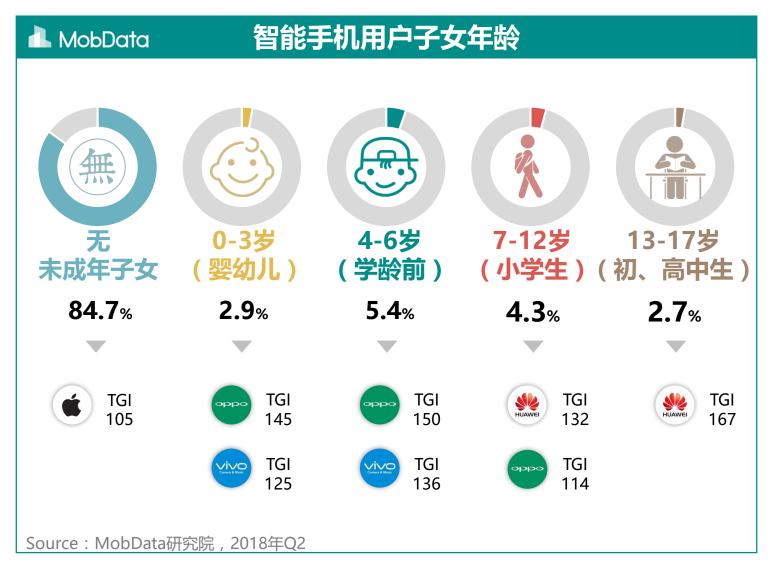


45岁以上

同样,在主流品牌中,华为对年长人群的TGI也高达146。



OV用户子女多为6岁以下儿童,华为用户子女多是已进入K12教育阶段的学生



MobData Insight



无未成年子女

苹果用户更多没有未成年子女。



0-3岁(婴幼儿)

OV用户子女大多是0-3岁的婴幼儿。



4-6岁(学龄前)

OV用户子女大多是4-6岁的学龄前 儿童。



7-12岁 (小学生)

华为和OPPO用户子女多是小学生。

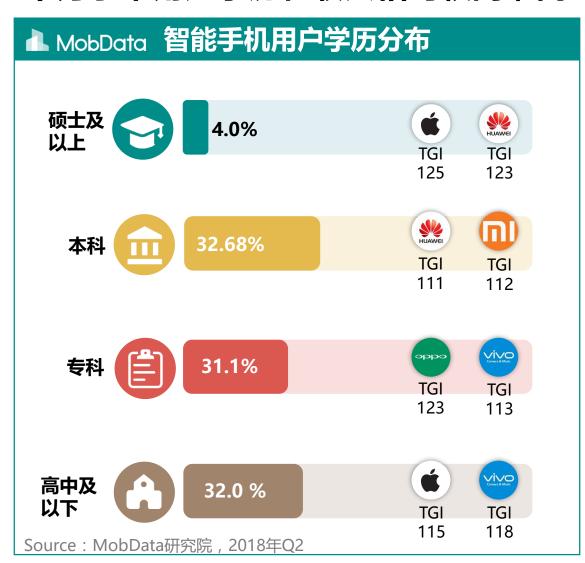


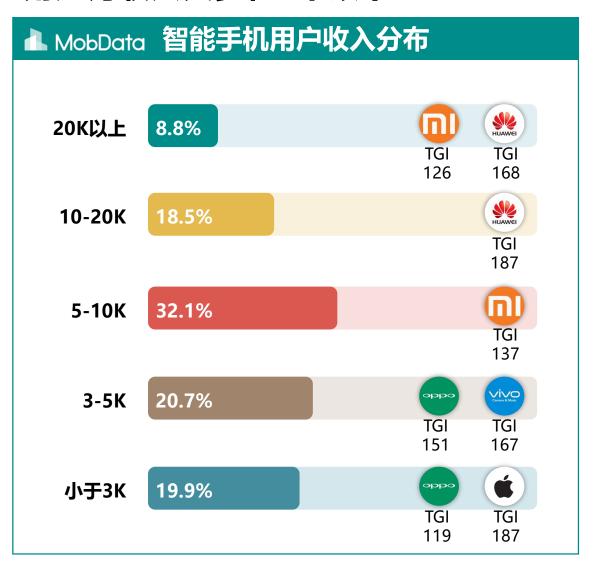
13-17岁(初、高中生)

华为用户子女多是初、高中生。



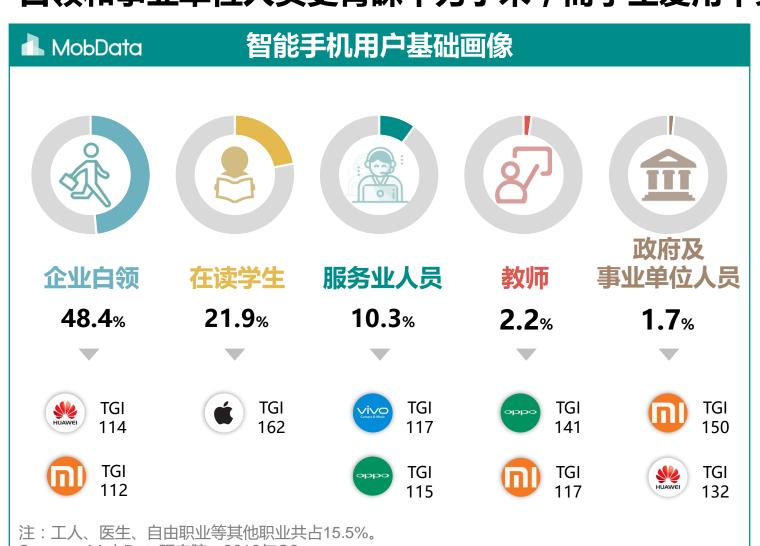
华为小米用户学历和收入相对较高,而OV用户月收入大多在5干以下







白领和事业单位人员更青睐华为小米,而学生爱用苹果手机且倾向性明显



MobData Insight



企业白领

企业白领更青睐华为和小米。



在读学生

赚的少,花的多——在读学生作为 隐形贫困人口的主力人群,是相对 高价的苹果手机拥趸。



服务业人员

服务业人员大多用价格相对亲民的 vivo和OPPO手机。



教师

教师则倾向性价比较高的OPPO和 小米手机。



政府及事业单位人员

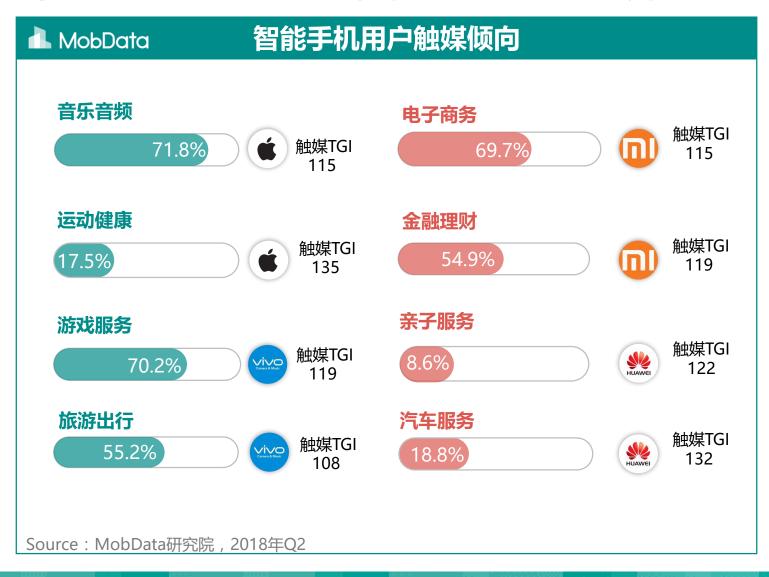
政府及事业单位人员更爱用小米和 华为。

Source: MobData研究院, 2018年Q2

触媒倾向



苹果用户更爱听歌运动,华为用户则倾向汽车和亲子服务



MobData Insight



苹果

苹果用户倾向运动、音乐类APP。



小米用户倾向电商、理财类APP。



vivo用户倾向游戏、旅游类APP。



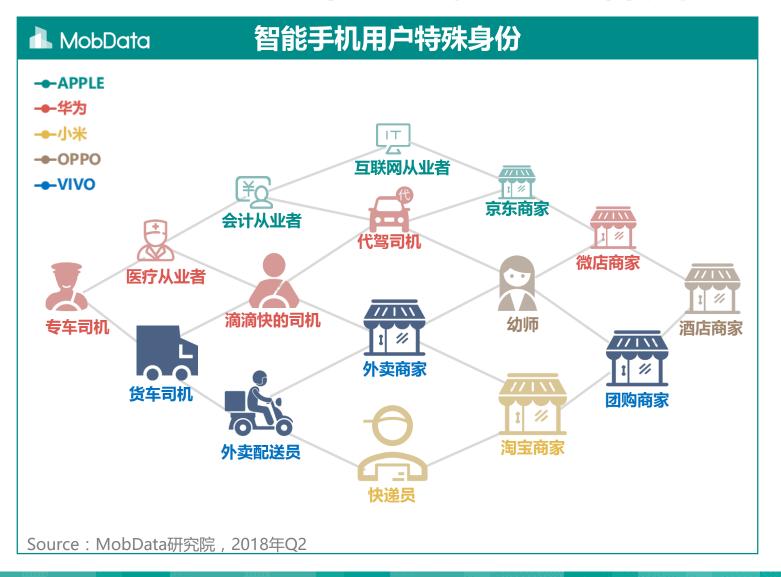
华为

华为用户倾向亲子、汽车类APP。

特殊身份



互联网从业者倾向用苹果手机,司机则更喜欢华为和vivo,幼师多用OPPO



MobData Insight



从业者

会计和互联网从业者倾向用苹果手机,护士则爱用OPPO。



商家

五大品牌各有倾向商家,其中京东、微店、淘宝商家分别爱用苹果、华为、小米手机。



司机

大多数司机使用的是华为,货车司机多用vivo。



物流

外卖配送员大多使用vivo,快递员 多用小米手机。







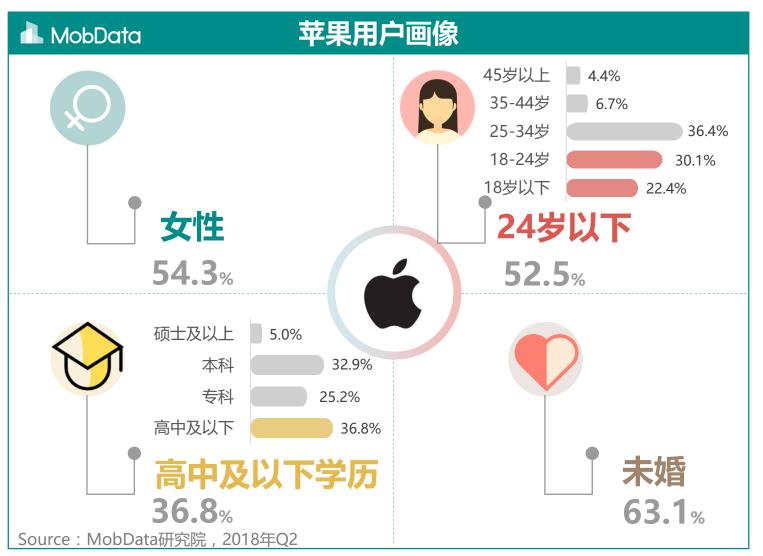
0

- 智能手机市场概况
- 2 智能手机用户画像分析
- 3 主流品牌用户画像分析
- 4 主流品牌换机行为分析

苹果用户画像



女性、24岁以下、高中及以下学历、未婚、偏好游戏直播类APP

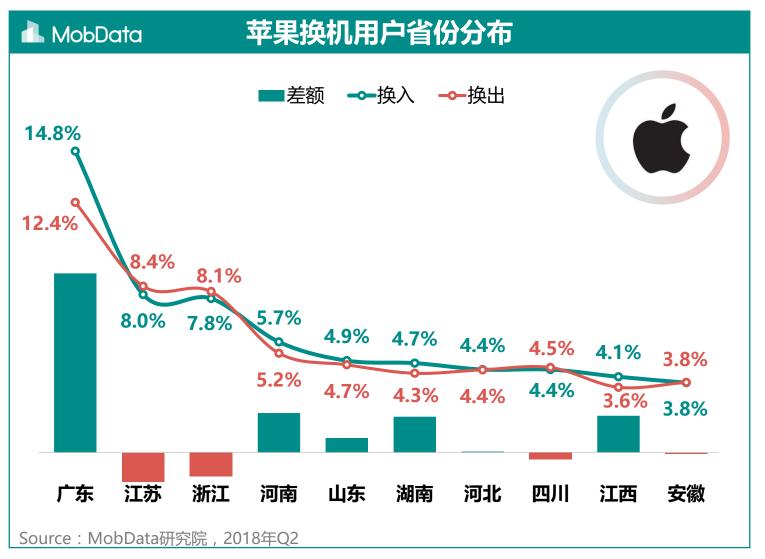




苹果换机用户画像



广东和江浙是苹果用户最多的省份,但江浙及四川出现净流出现象

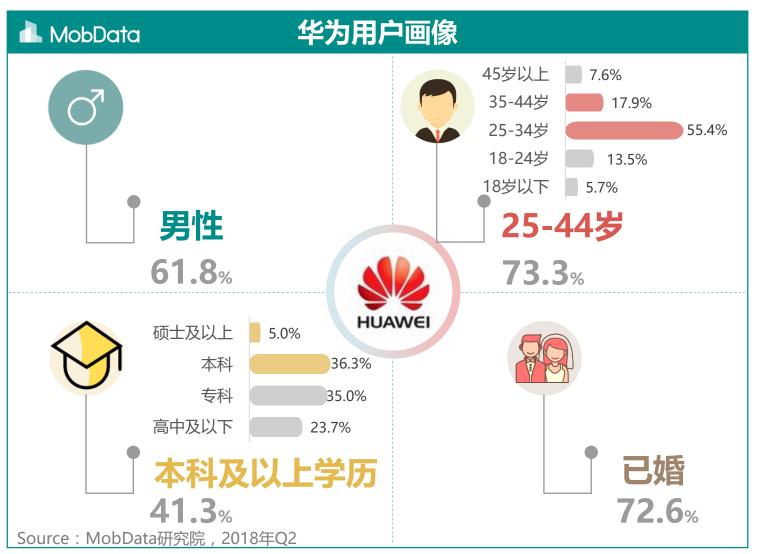




华为用户画像



男性、25-44岁、本科及以上学历、已婚、偏好理财和汽车类APP

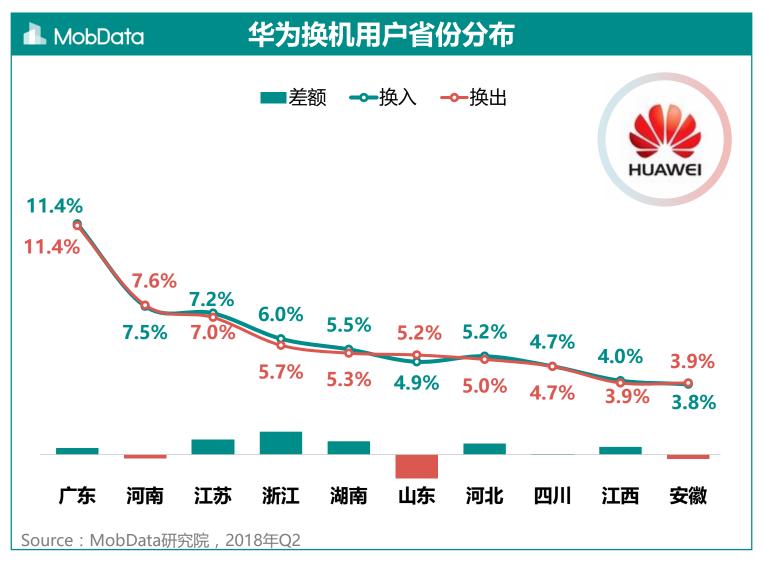




华为换机用户画像



广东和河南是华为用户最多的省份,但河南和山东出现净流出现象

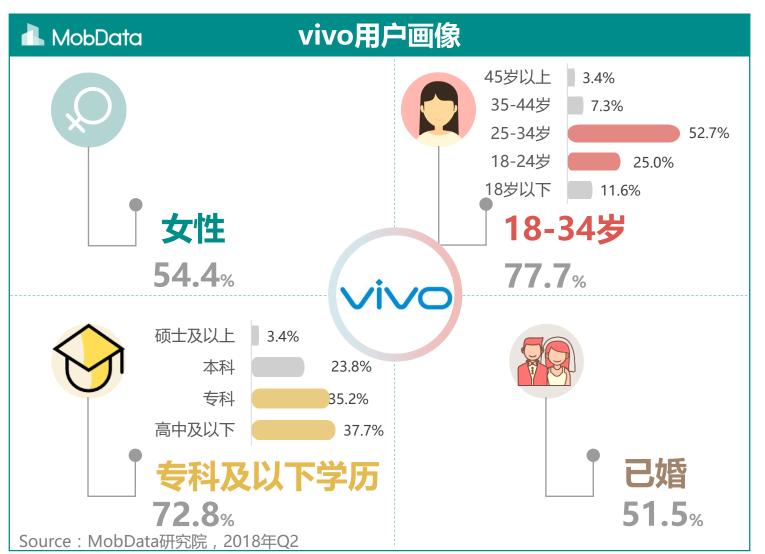




vivo用户画像



女性、18-34岁、专科及以下学历、已婚、偏好短视频和旅行类APP

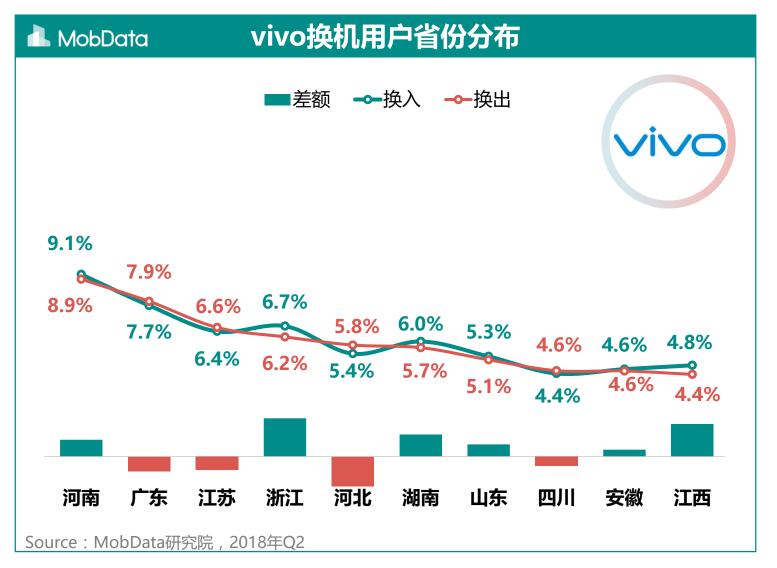




vivo换机用户画像



河南是vivo用户最多的省份,广东和江苏出现小幅净流出现象

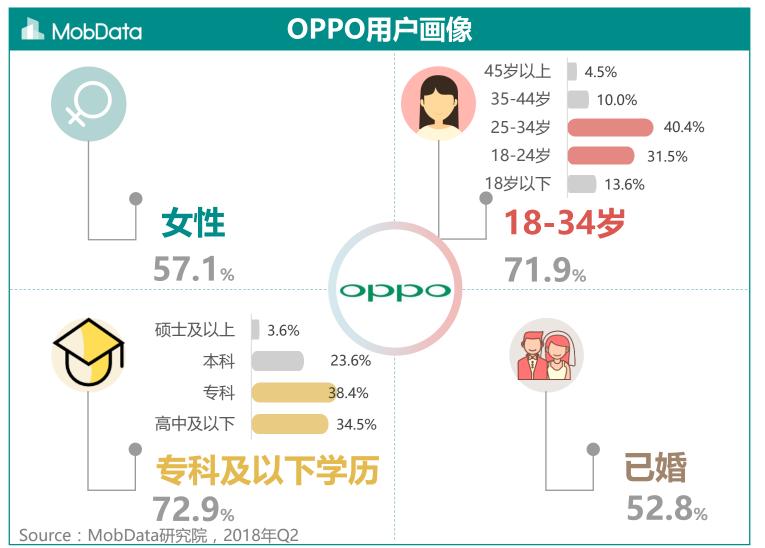




OPPO用户画像



女性、18-34岁、专科及以下学历、已婚、偏好亲子类APP

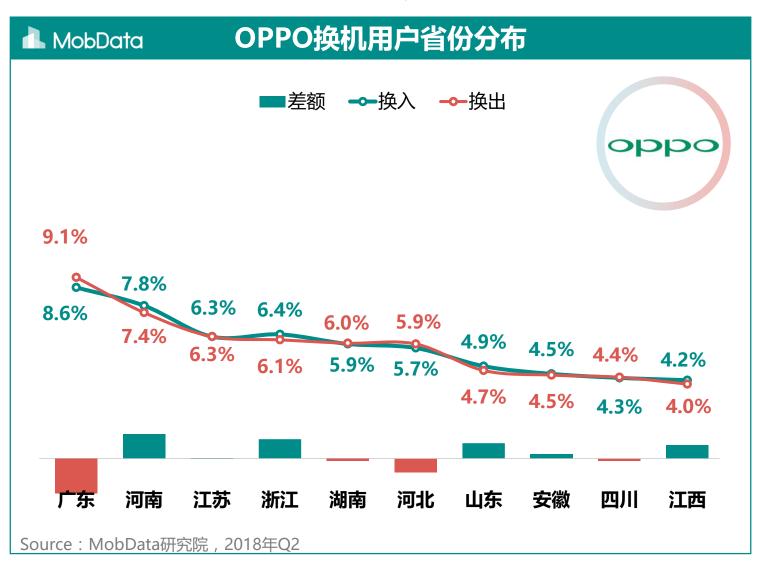




OPPO换机用户画像



广东和河南是OPPO用户最多的省份,但广东出现净流出现象

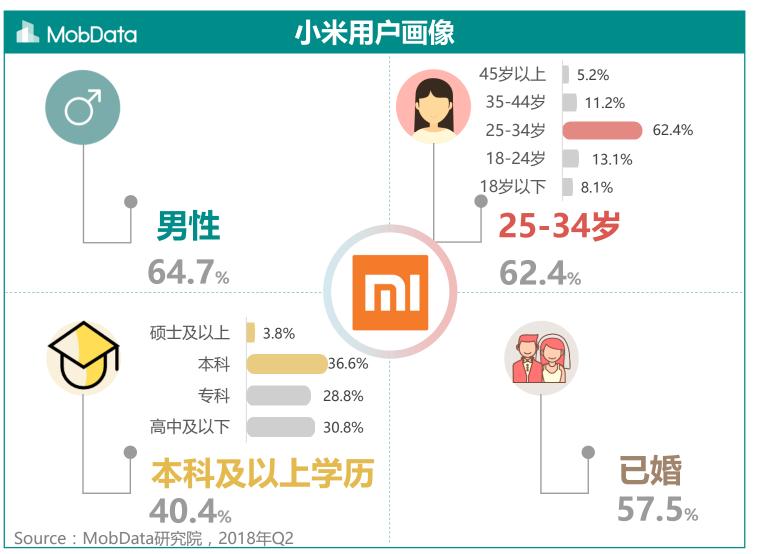




小米用户画像



男性、25-34岁、本科及以上学历、已婚、偏好智能家居类APP

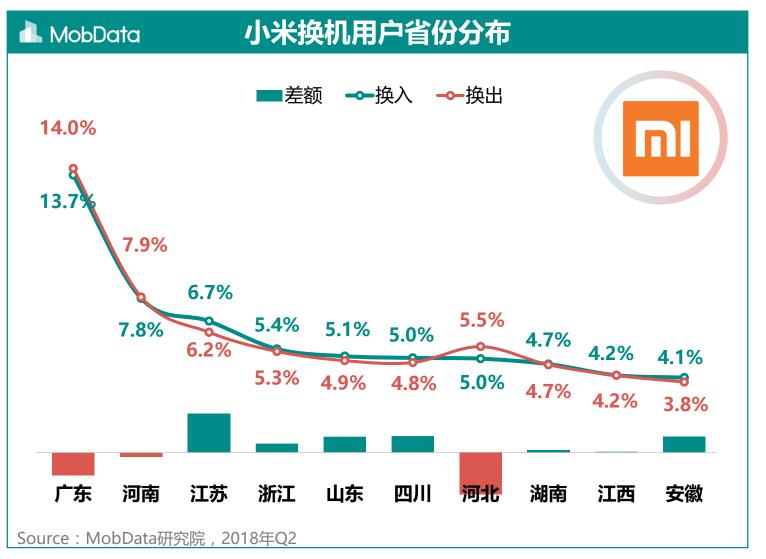




小米换机用户画像



广东和河南是小米用户最多的省份,但两省出现净流出现象











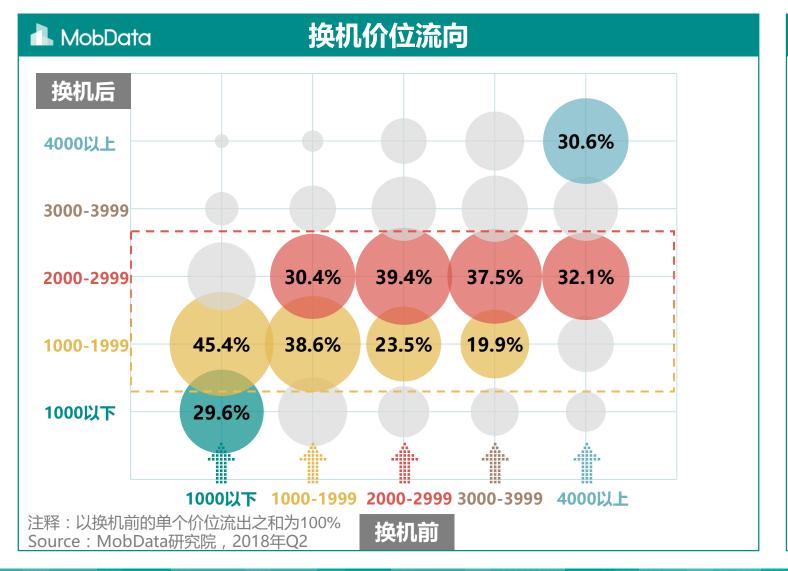
1

- 智能手机市场概况
- 2 智能手机用户画像分析
- 3 主流品牌用户画像分析
- 4 主流品牌换机行为分析

换机价位流向

MobData

大多数用户换机,会选择1000-2999元手机



MobData Insight



1000元以下换机 趋向1000-1999元手机

1000元以下的手机用户换机时,有45.4%选择较贵一级的1000-1999元的手机,29.6%用户仍会选择同价位1000元以下的手机。



1000-3999元换机 趋向1000-2999元手机



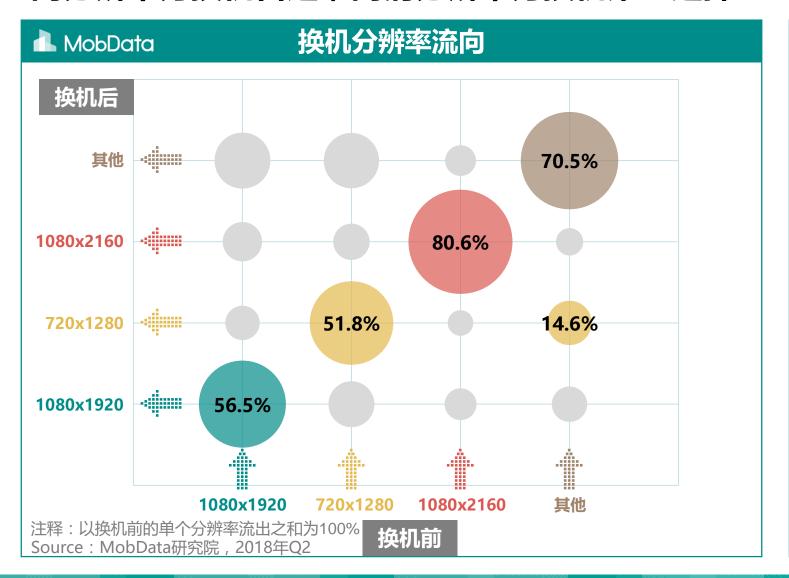
4000元以上换机 趋向2000-2999元手机

4000元以上的手机用户换机时,有32.1%选择2000-2999元的手机,30.6%用户仍会选择同价位4000元以上的手机。

换机分辨率流向



同分辨率为换机首选,高清分辨率为换机第二选择



MobData Insight



同分辨率换机为首选

选择相同分辨率的屏幕,是大多数人换机时的选择。尤其是1080×2160分辨率的用户换机时,有80.6%仍会选择同分辨率的手机。

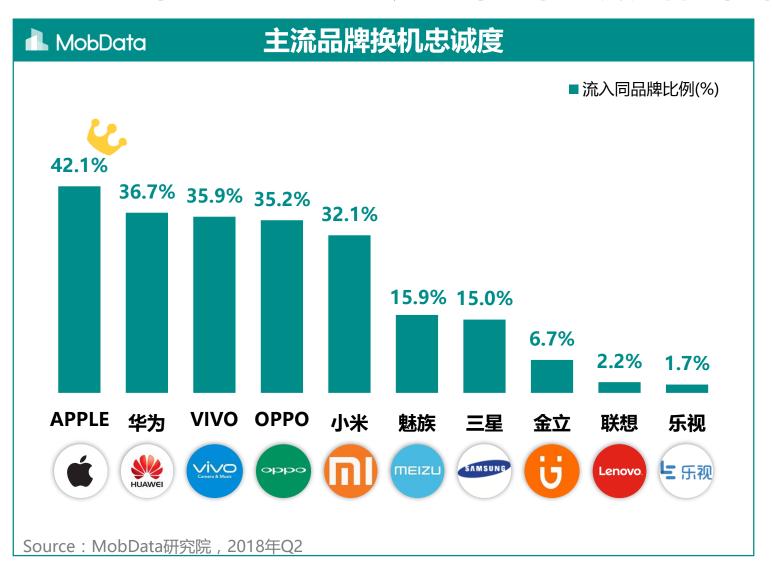


高清分辨率为换机第二选择

同时,选择更加高清的屏幕,是换机者的第二选择。随着科技的发展和消费者需求的演变,高清屏幕逐渐成为智能手机的标配。因此,高清屏幕渐成为手机市场的主流趋势。



42.1%的苹果用户换机还会选择苹果,忠诚度居首位,华为紧随其后



MobData Insight



苹果换机忠诚度居首位

苹果用户的极高忠诚度,维持着苹 果手机在中国市场的第一位置,但 华为的步步紧逼,使苹果不得不考 量今后的发展。



华为紧随其后

无论是市场份额,还是换机忠诚 度,华为都紧随苹果之后,甚至华 为的市场份额的上升幅度远超苹



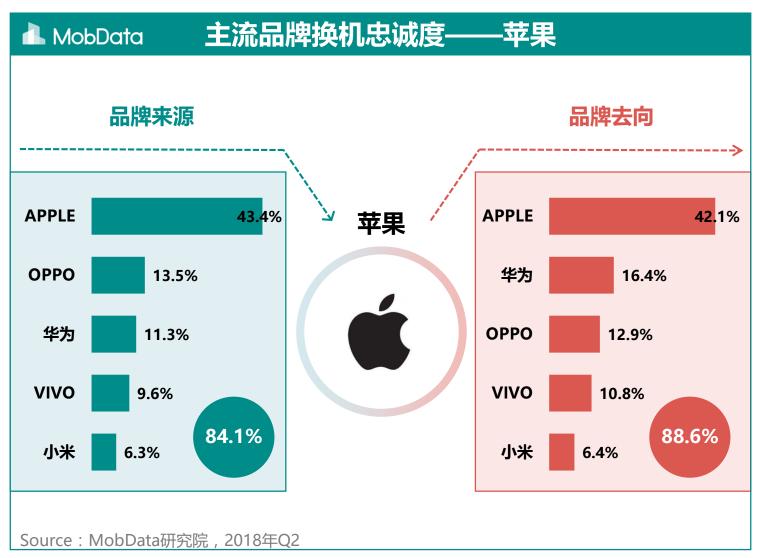
EXAMSUNG 三星忠诚度待提升

在国际市场属于第一梯队的三星手 机,在中国的市场份额和换机忠诚 度上都只能属于第三梯队,急需调 整战略方向。





苹果品牌忠诚度较高,以iPhone 6系列换入iPhone X为主

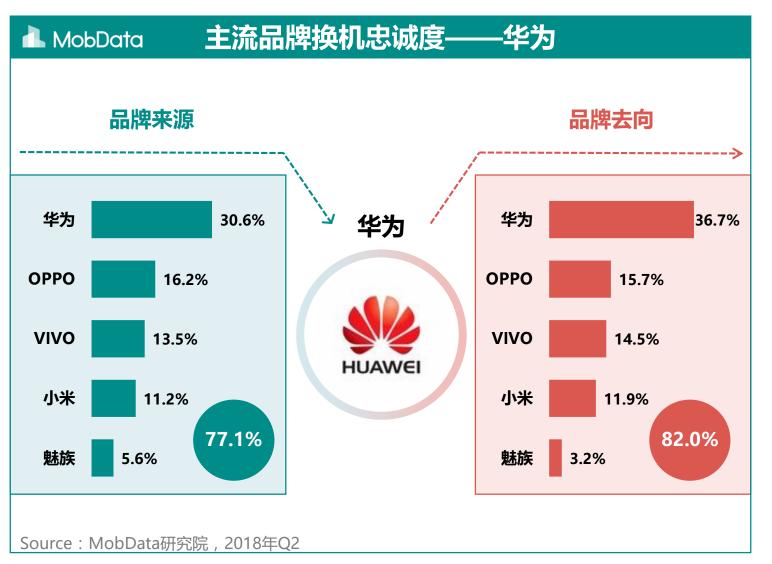








华为用户换机大多青睐国产手机,除本品牌外,OPPO、vivo是换机首选

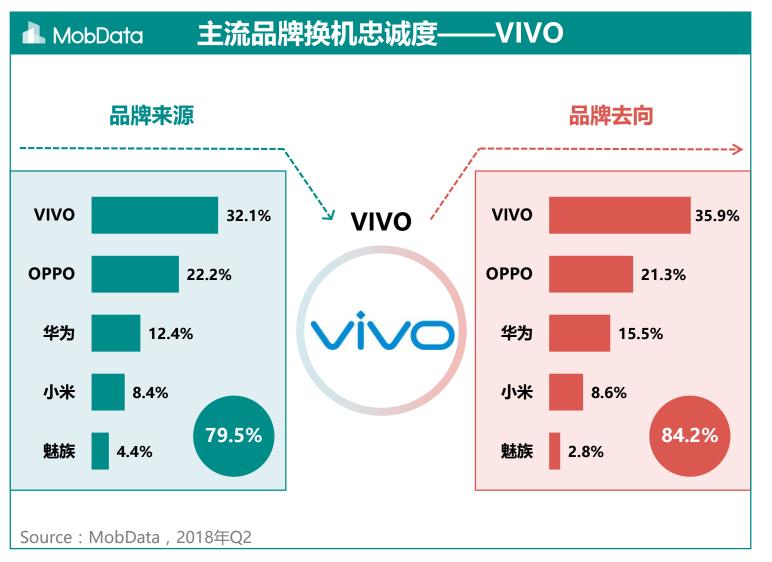








除本品牌外, vivo的流向品牌为OPPO, 高达21.3%

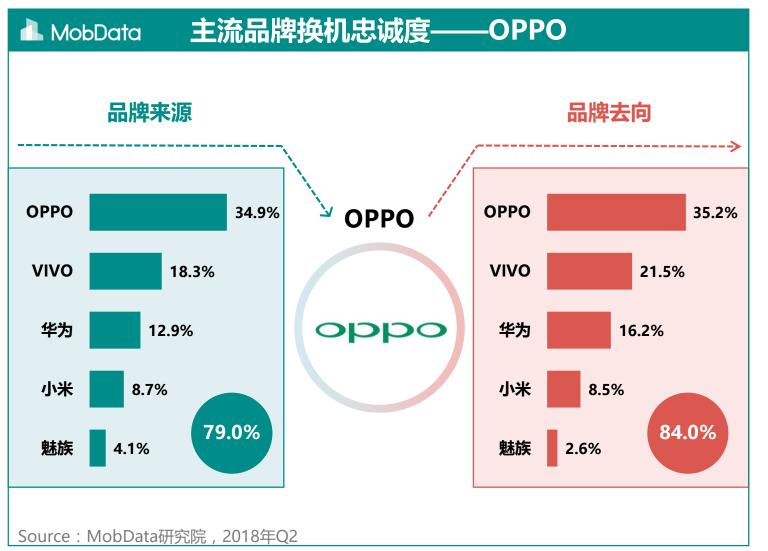








OPPO流向vivo比例较高,尤其OPPO R9的换机去向Top 1机型为vivo X21



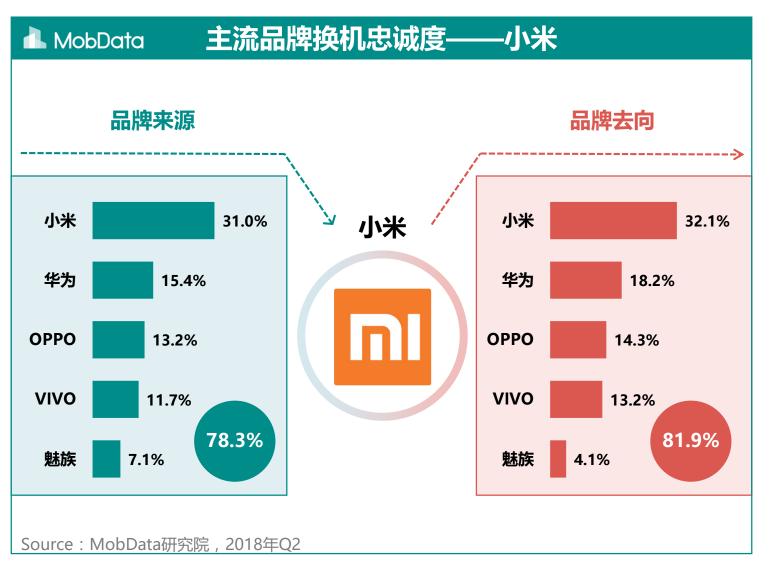


主流品牌换机忠诚度 🔟





主流品牌中,忠诚度较低的小米,换机用户大多流向华为

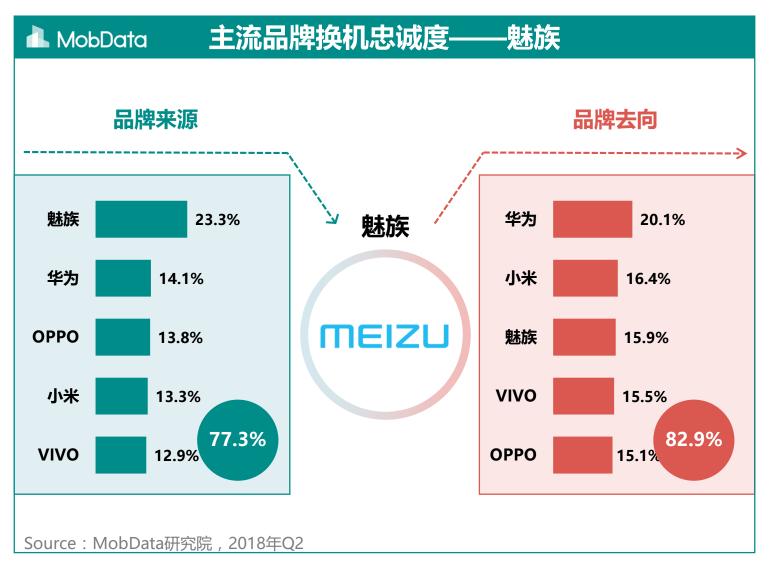








魅族的换机忠诚度相对较低,主要流向华为、小米

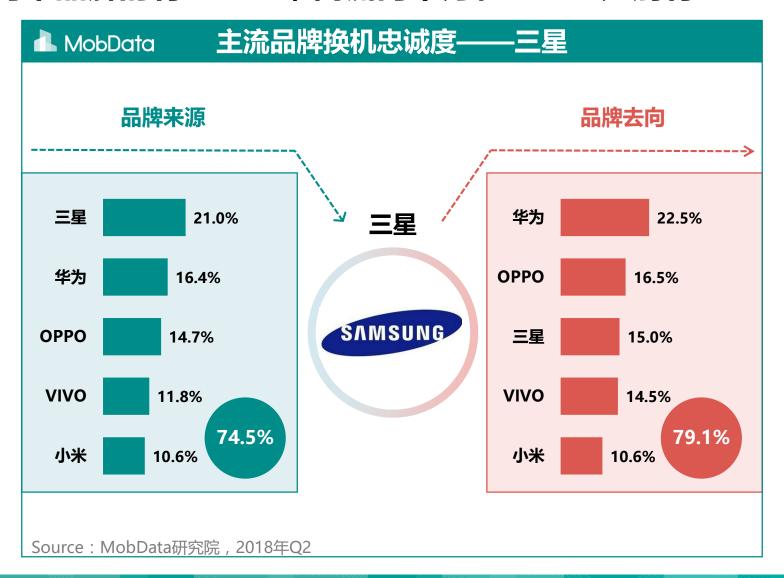








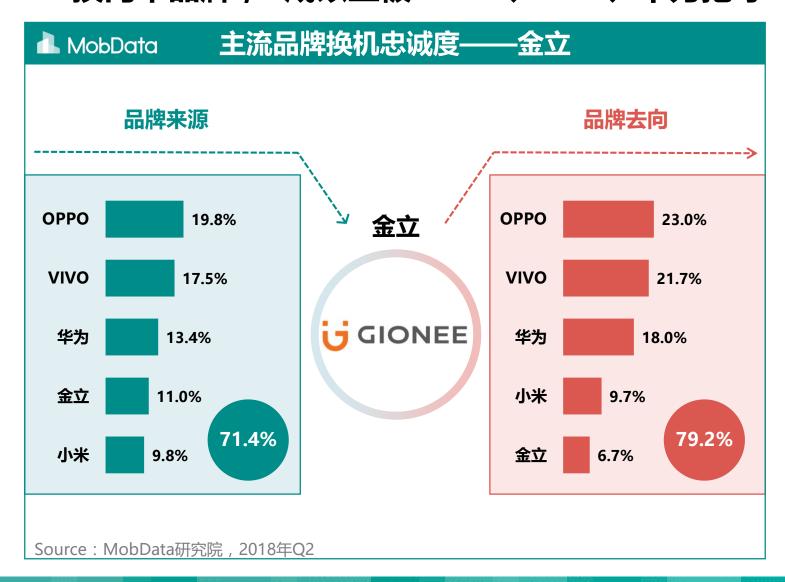
三星换机流向本品牌的有15.0%,而流向华为和OPPO分别有22.5%和16.5%







金立用户仅6.7%换向本品牌,6成以上被OPPO、vivo、华为抢夺





谢谢观看

THANKS

关注我们

