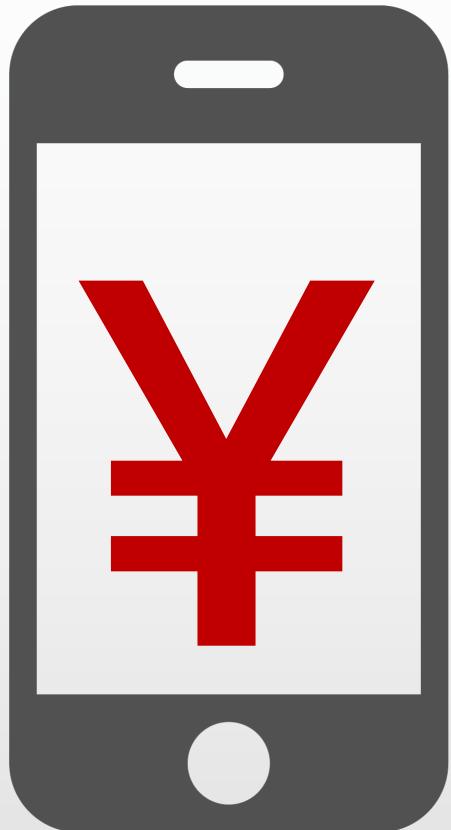


大数据洞察手机厂商涨价潮

近八成的人觉得目前手机价格可以接受



● 您觉得目前市场上手机的价格贵吗？

*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

360用户最关注手机涨价资讯，OV用户对此关注度低

对手机涨价资讯关注度**最高**品牌TOP5



● 4.02%



● 3.31%



● 3.01%



● 2.90%

coolpad 酷派

● 2.68%



● 1.56%



● 1.60%



● 1.71%

SONY

● 1.74%



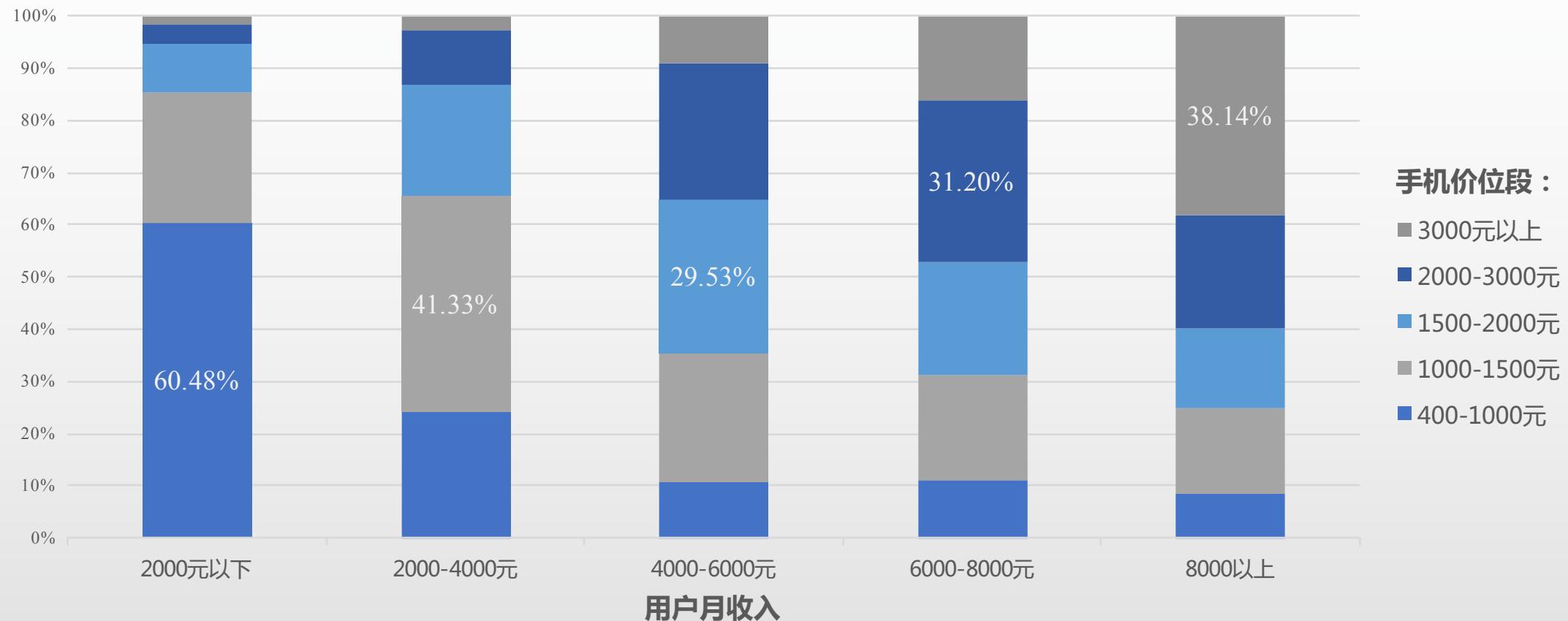
● 1.75%

对手机涨价资讯关注度**最低**品牌TOP5

*渗透率=某品牌用户对涨价相关资讯的阅读数/该品牌用户对手机相关资讯的阅读数。

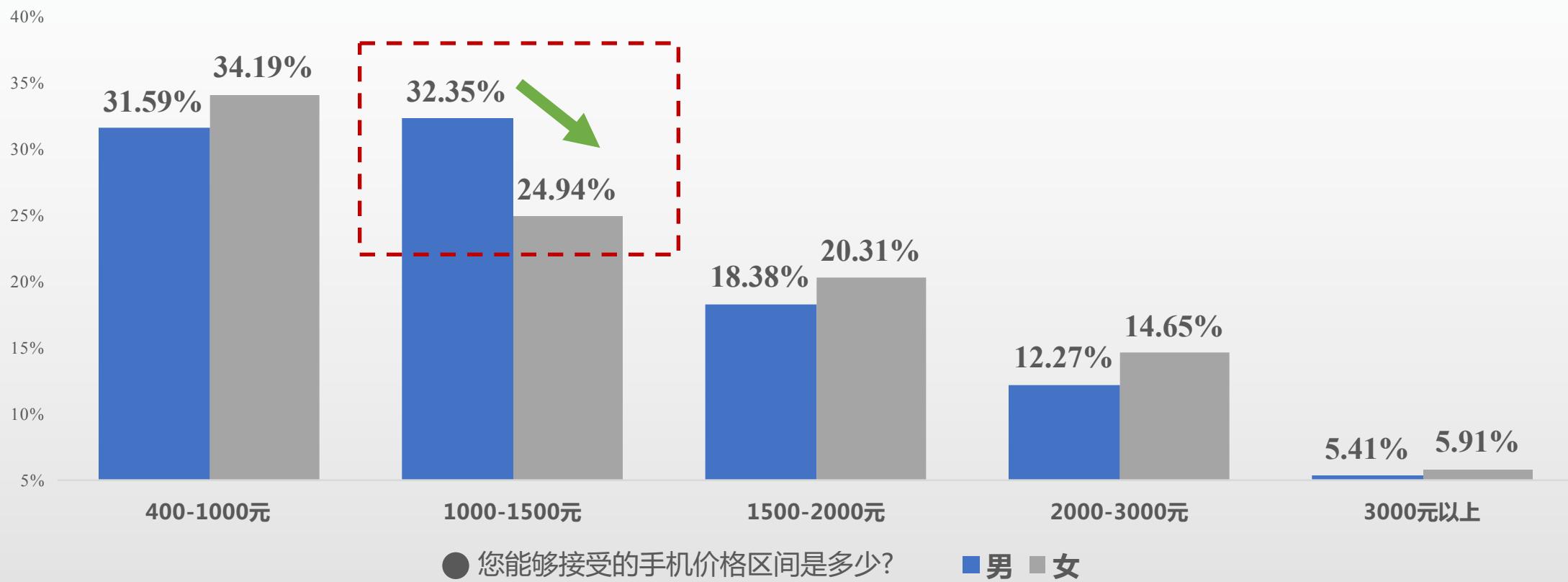
月收入每增长2000元，可接受的手机价位段提升500-1000元

● 您能够接受的手机价格区间是多少？



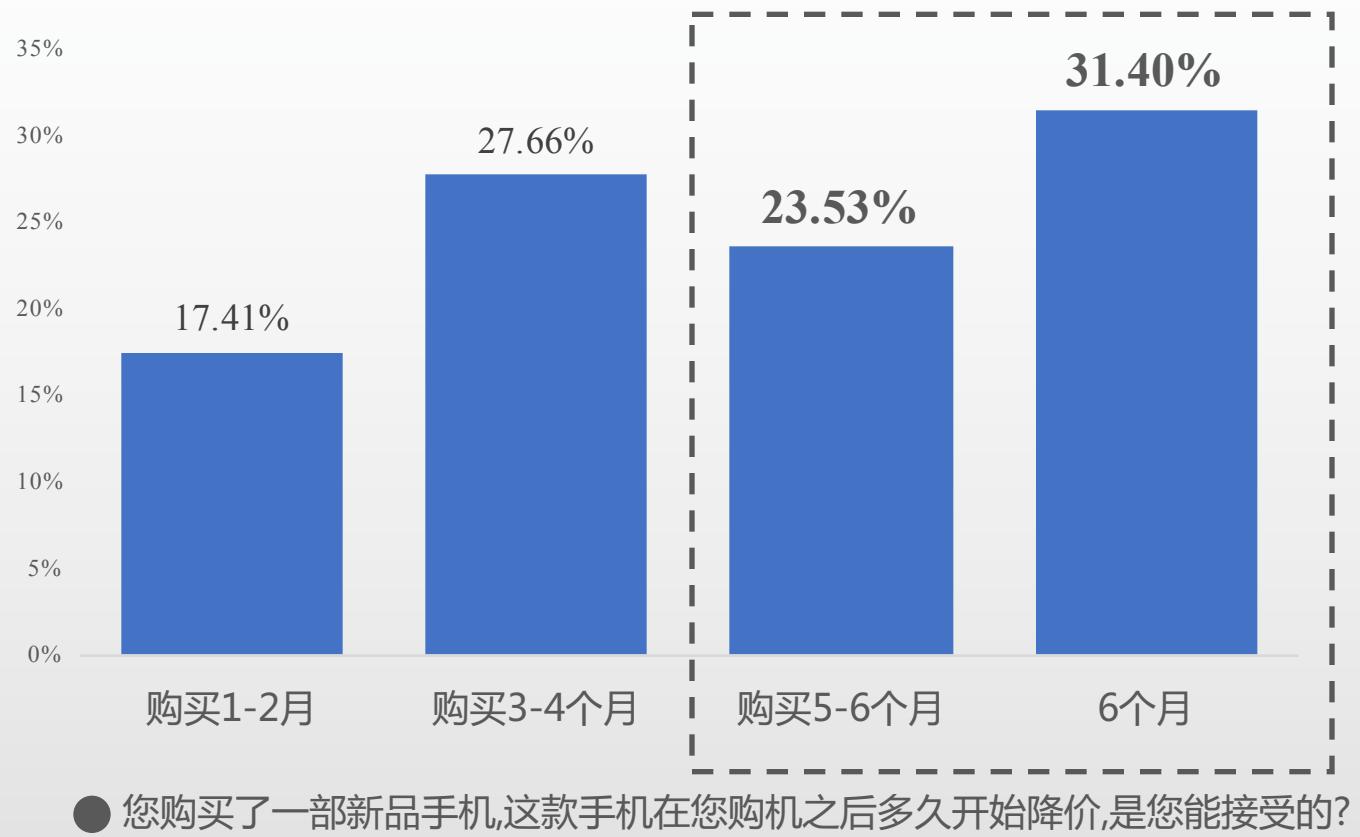
*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

男性用户对1000-1500元的中低价位段手机的接受程度比女性要高



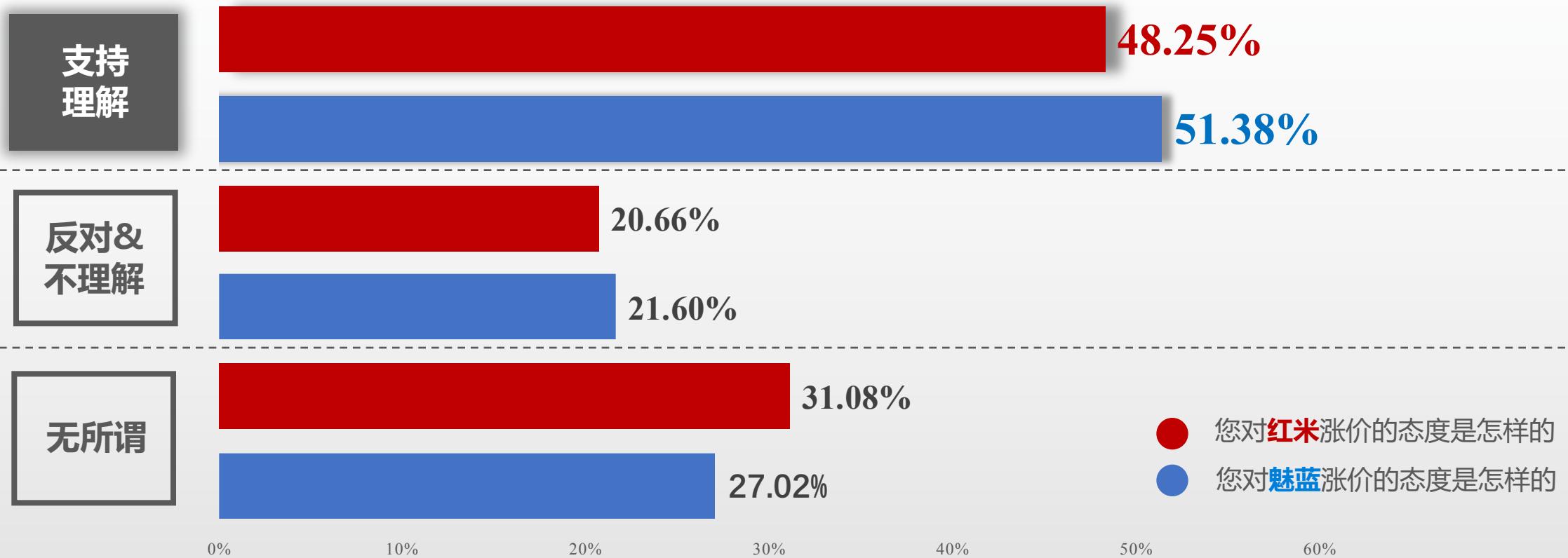
*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

新品手机发布5-6月之后开始降价是大多数用户可以接受的



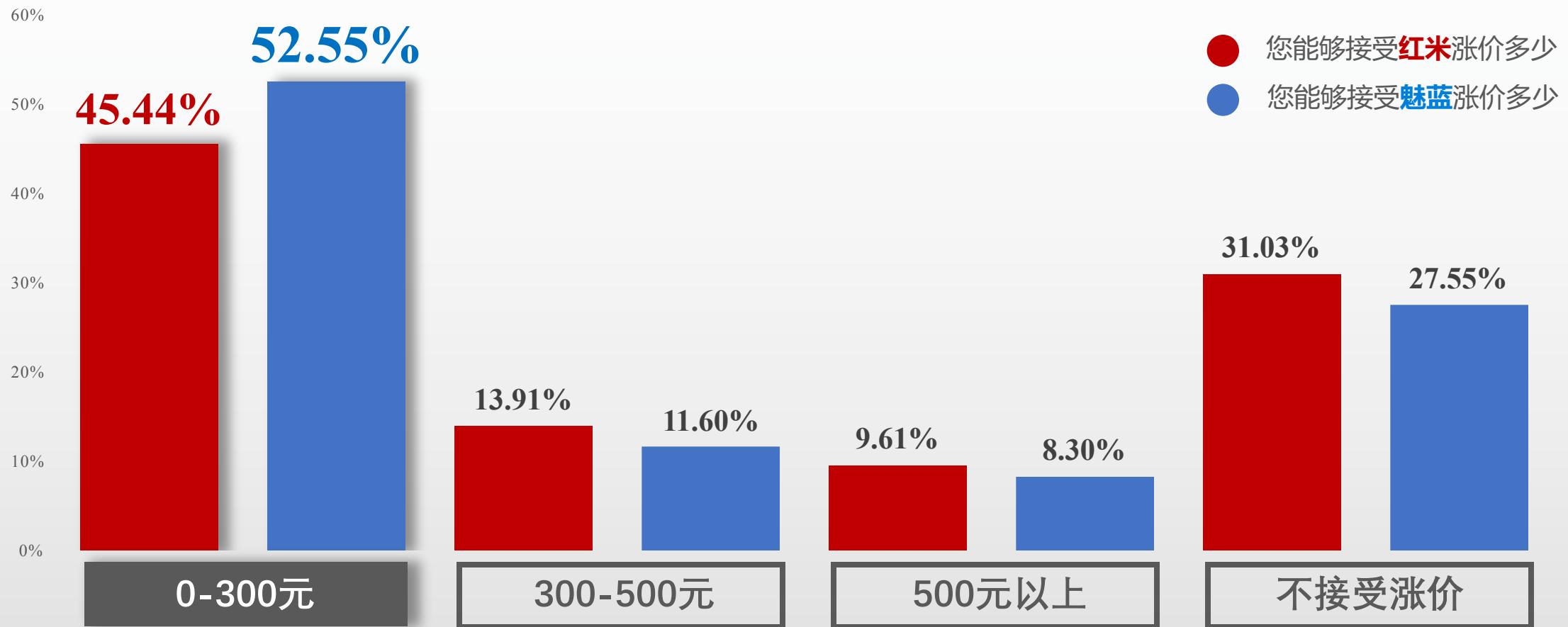
*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

用户对小米和魅族涨价的理解和接受程度较高



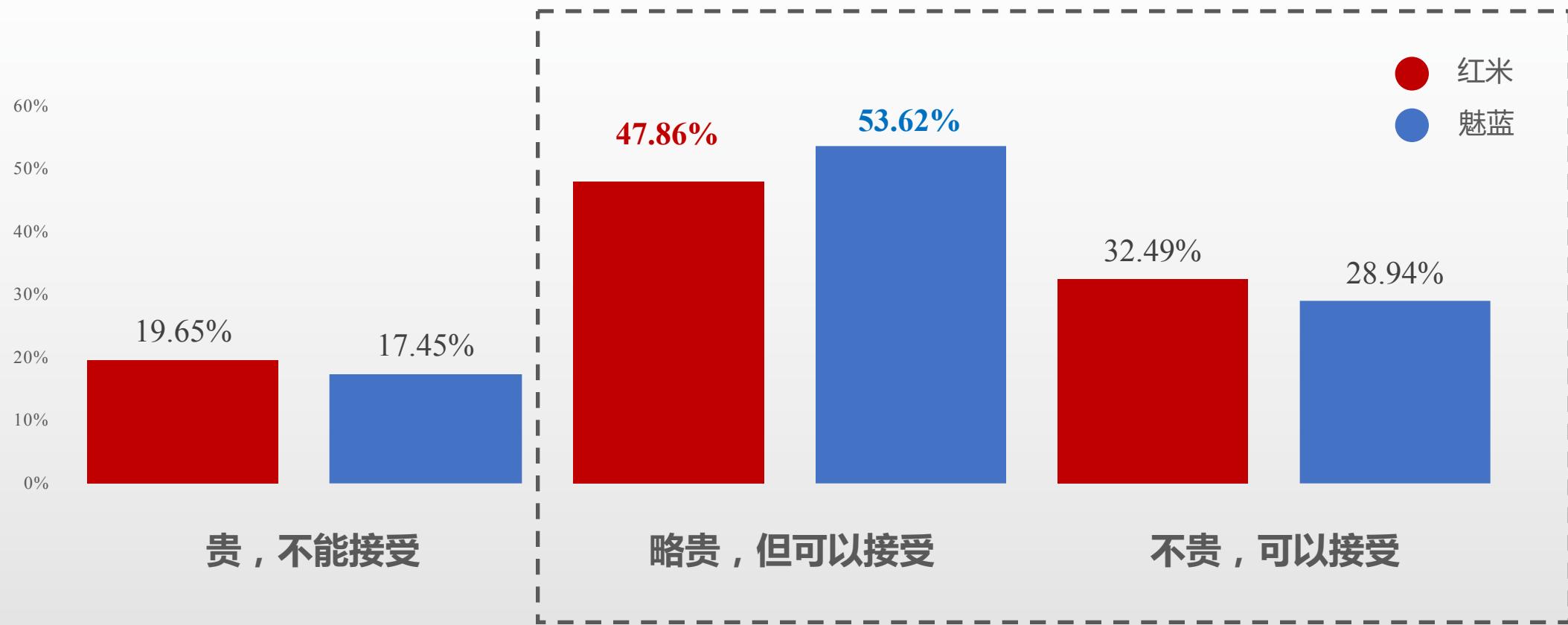
*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

相对而言，用户对0-300元的涨价更容易接受



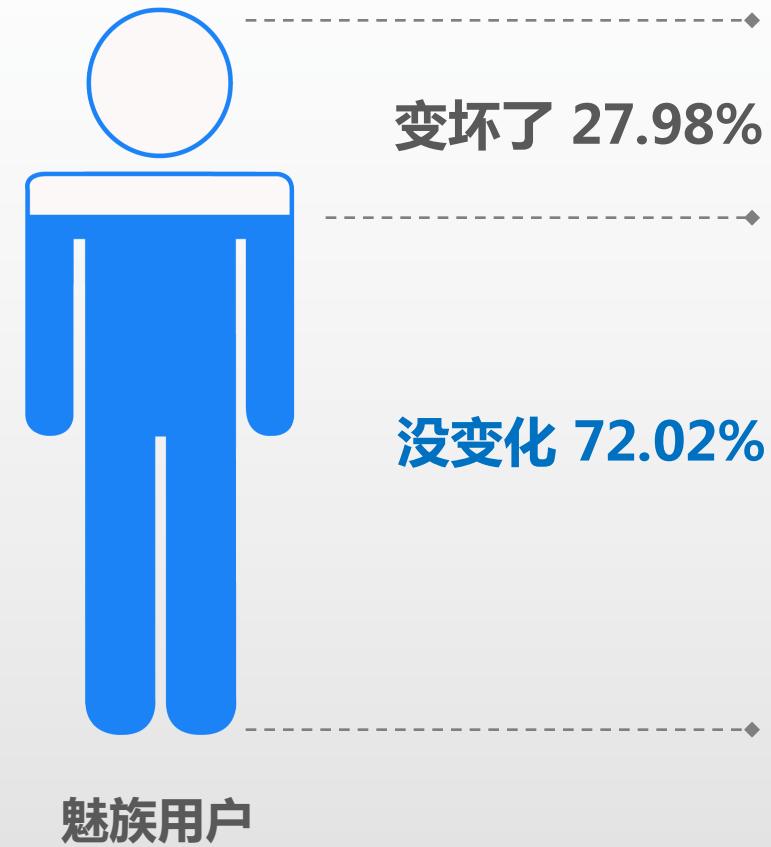
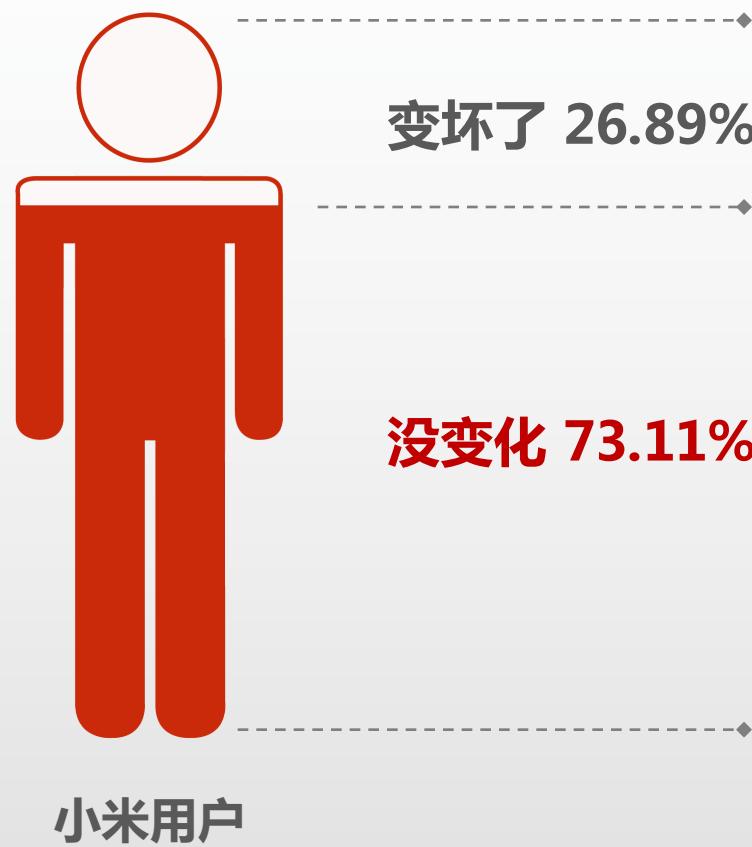
*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

绝大多数用户认为红米和魅蓝的价格**可以接受**处在合理区间



*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

红米和魅蓝的涨价对两家公司的公众形象影响不大



*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

在头条平台上，**小米**涨价热度高于**魅族**涨价

1807304

红米
涨价热度

1037859

魅蓝
涨价热度

*热度=该事件相关资讯阅读量。

红米涨价相关资讯的正向评论比例超五成 魅蓝涨价相关资讯的正向评论比例超三成

正向

其实，小米的性价比真心不错，涨这100块真心不是事，毕竟我觉得小米是用心在卖手机，反正我用了很多年的小米，始终会支持小米的。



无所谓，反正我都是加价买的，手环259，米5黑陶瓷3300。

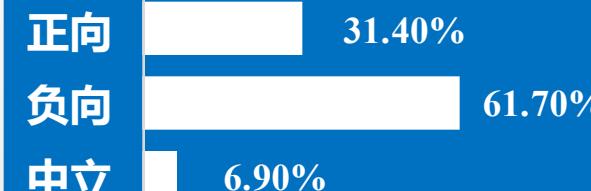
中立

小米质量真心不行，信号差，通话质量差，维修贵，售后维修利润过高。不把品质提上去，迟早玩完。

负向

正向

999的价格还是照样买来用，因为喜欢，所以热爱，嘻嘻。



本来就没人买，涨不涨关我卵事啊。

中立

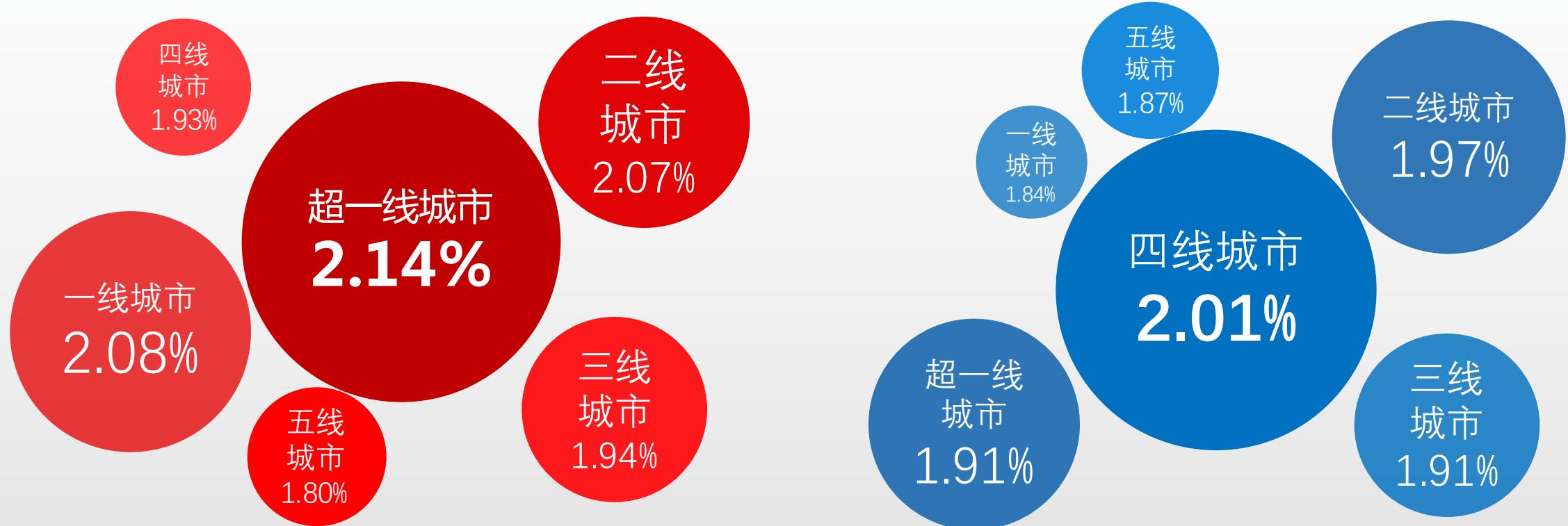
发布后还涨价的，头一次听说，长见识了，再也不用魅族了，MX2就伤了我一次。

负向

*该数据通过对用户评论进行分析而得出。

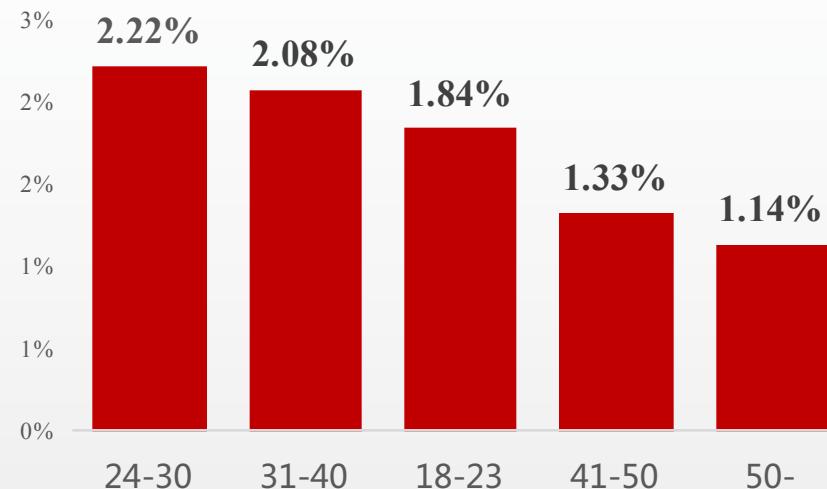
北上广深用户更关注小米涨价资讯， 四线城市更关注魅族涨价资讯

■ 红米4涨价事件的城市渗透率
■ 魅蓝Note5涨价事件的城市渗透率



*渗透率=某类型城市用户对小米或魅族相关涨价资讯的阅读数/该类型城市用户对手机相关资讯的阅读数。

24-30岁、男性用户更关注小米和魅族的涨价资讯

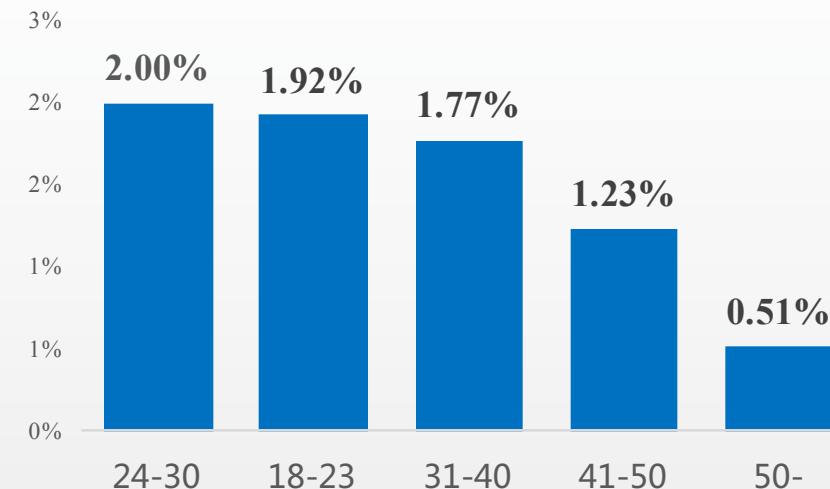


0.36%



2.06%

红米4涨价资讯的年龄和性别渗透率



0.48%



2.14%

魅蓝Note5涨价资讯的年龄和性别渗透率

*渗透率=某年龄段或某性别用户对小米或魅族相关涨价资讯的阅读数/该年龄段或该性别用户对手机相关资讯的阅读数。