

# 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



贵

22.69%

不接受

略贵

54.37%

但可以接受

不贵

22.93%

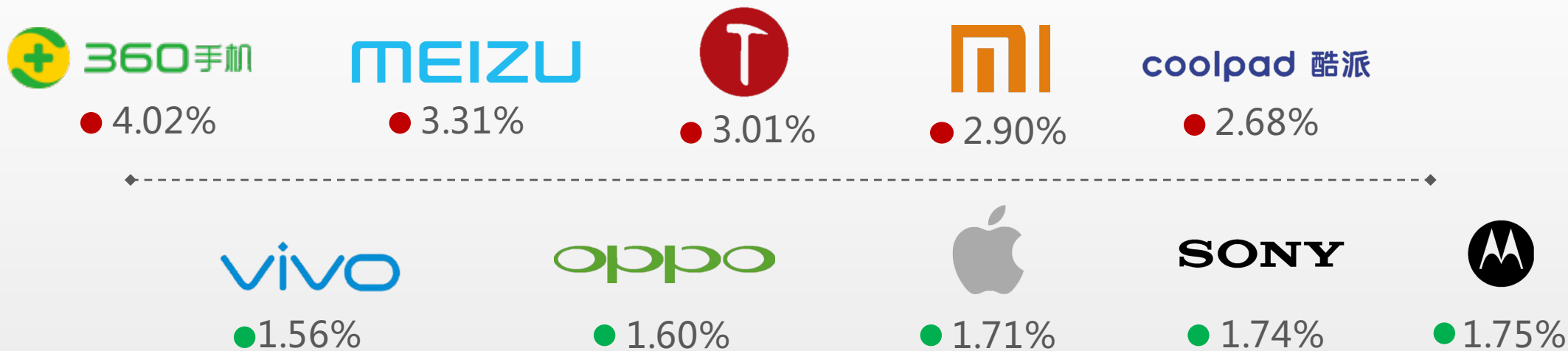
可以接受

● 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

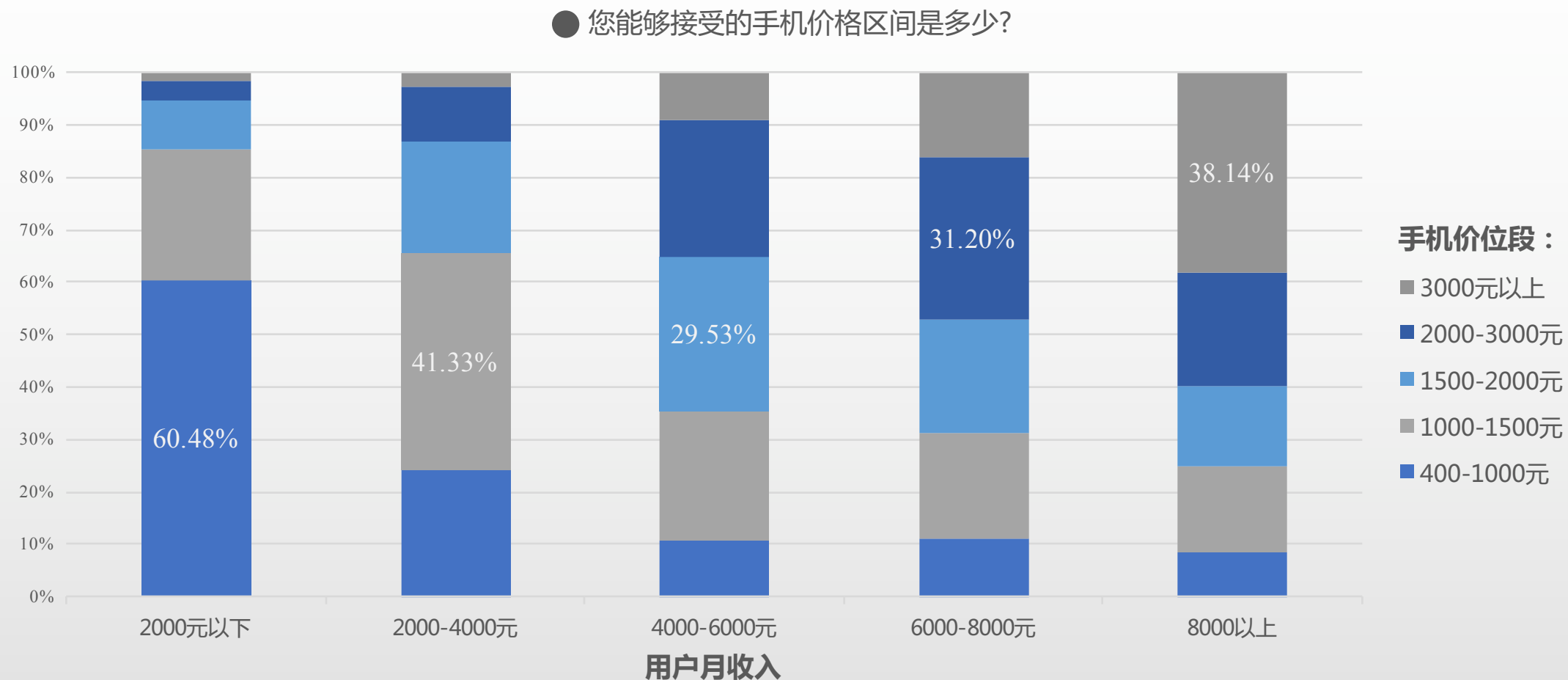
对手机涨价资讯关注度**最高**品牌TOP5



对手机涨价资讯关注度**最低**品牌TOP5

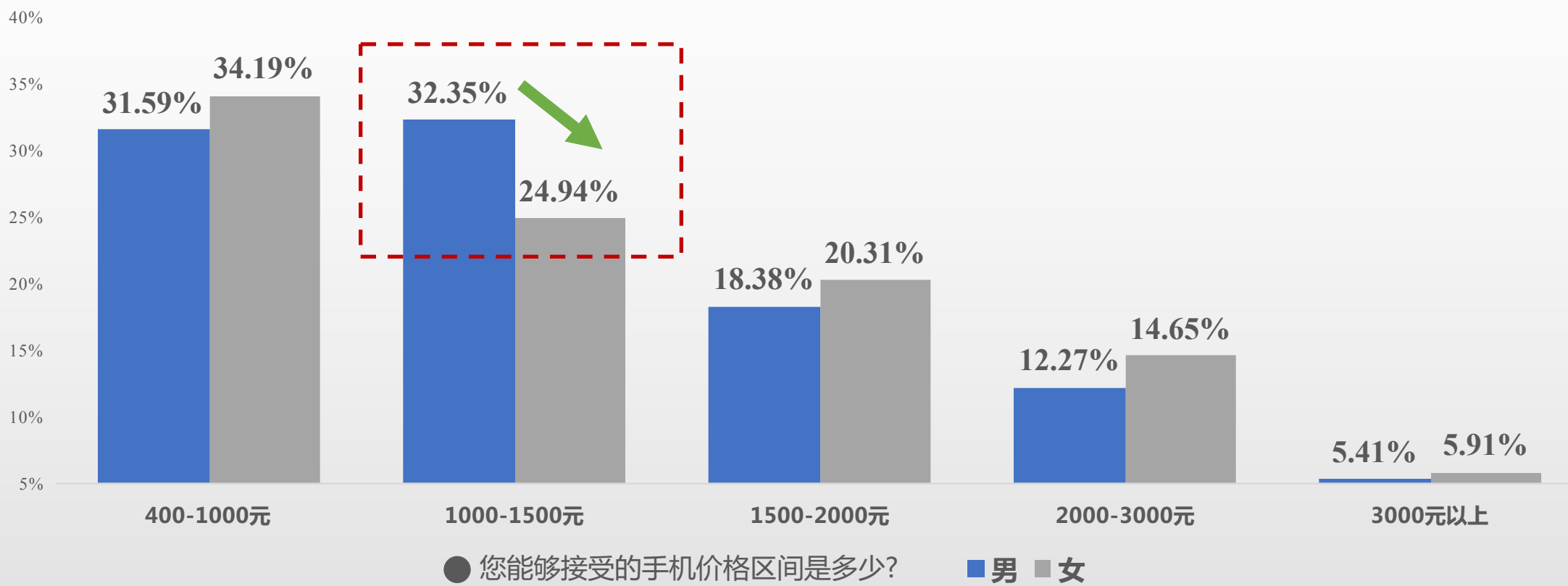
\*渗透率=某品牌用户对涨价相关资讯的阅读数/该品牌用户对手机相关资讯的阅读数。

# 月收入每增长2000元，可接受的手机价位段提升500-1000元



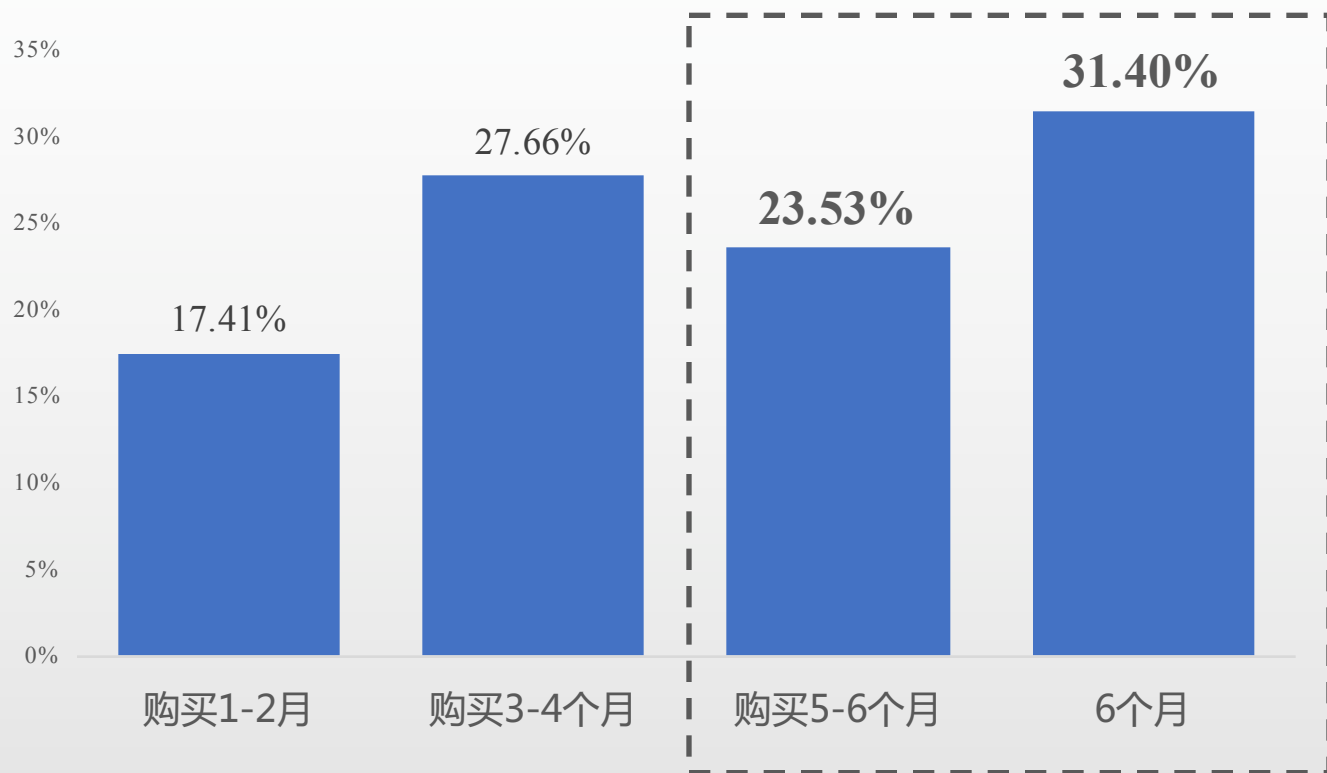
\*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

# 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。

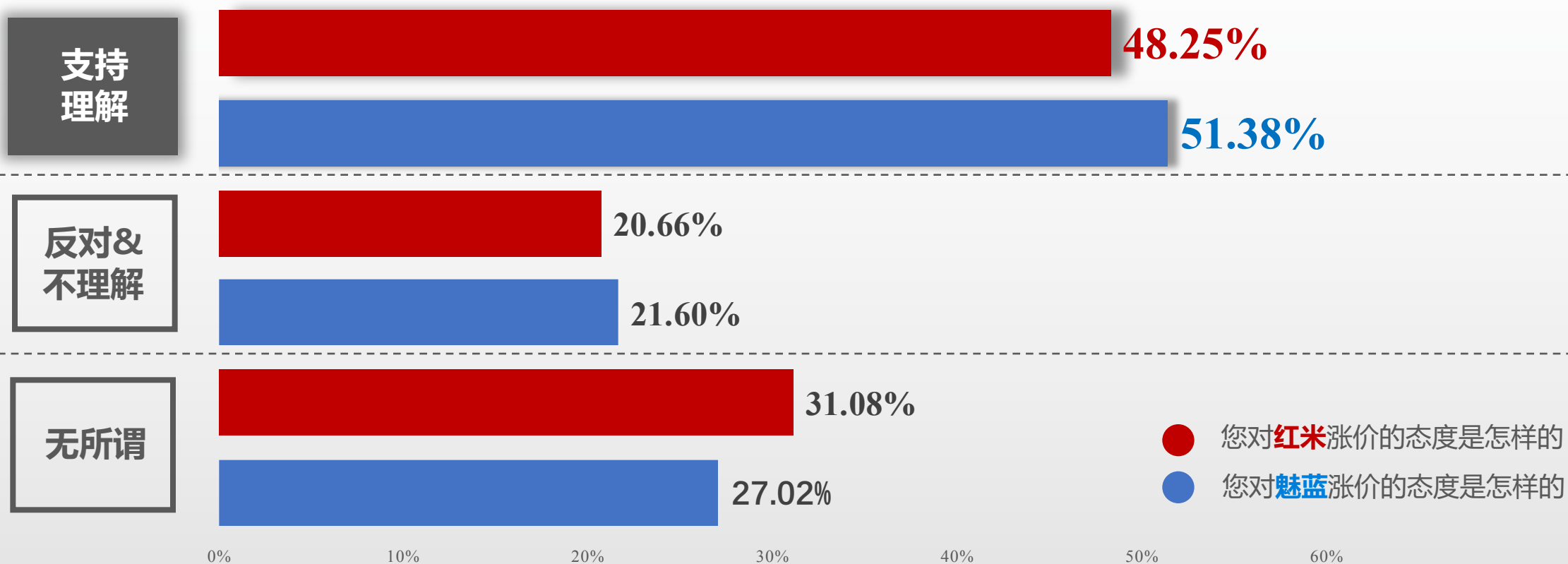
# 新品手机发布**5-6月之后**开始降价是大多数用户可以接受的



● 您购买了一部新品手机,这款手机在您购机之后多久开始降价,是您能接受的?

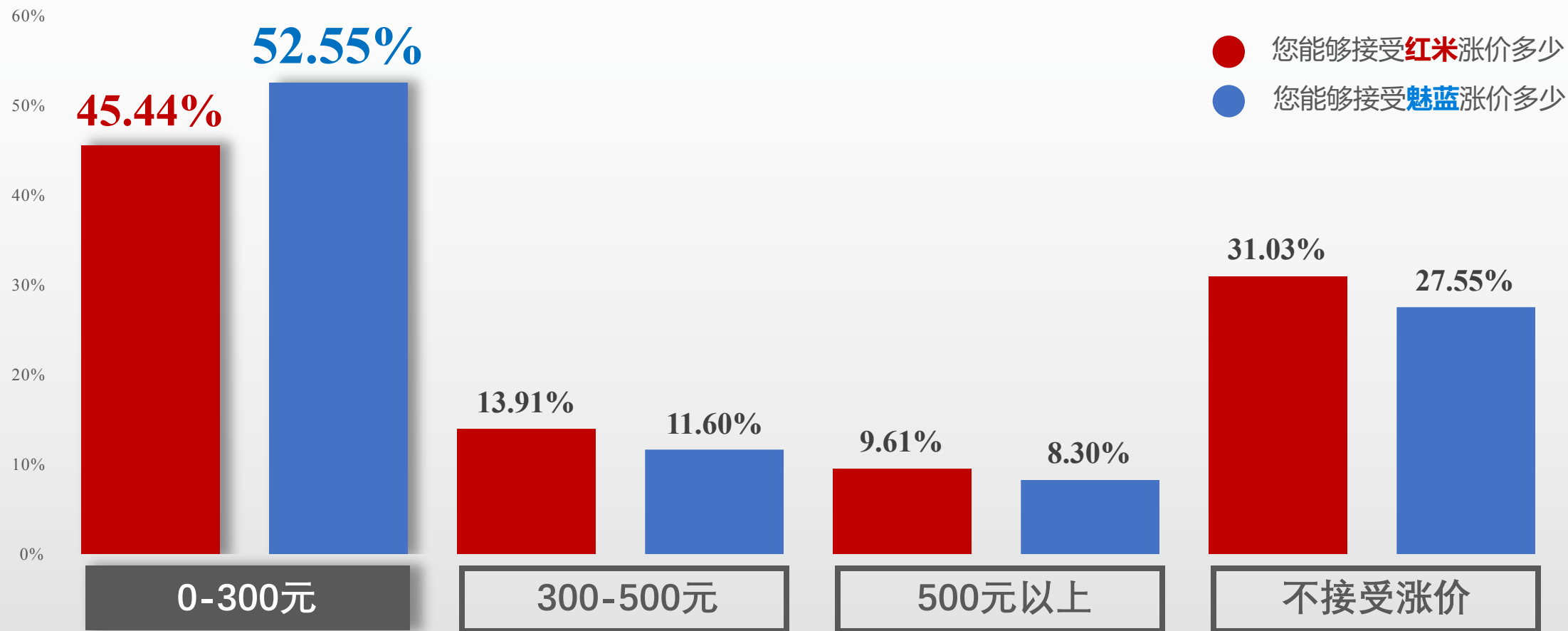
\*数据来源来自对今日头条全网用户所投放的无定向问卷。

# 用户对小米和魅族涨价的**理解和接受**程度较高



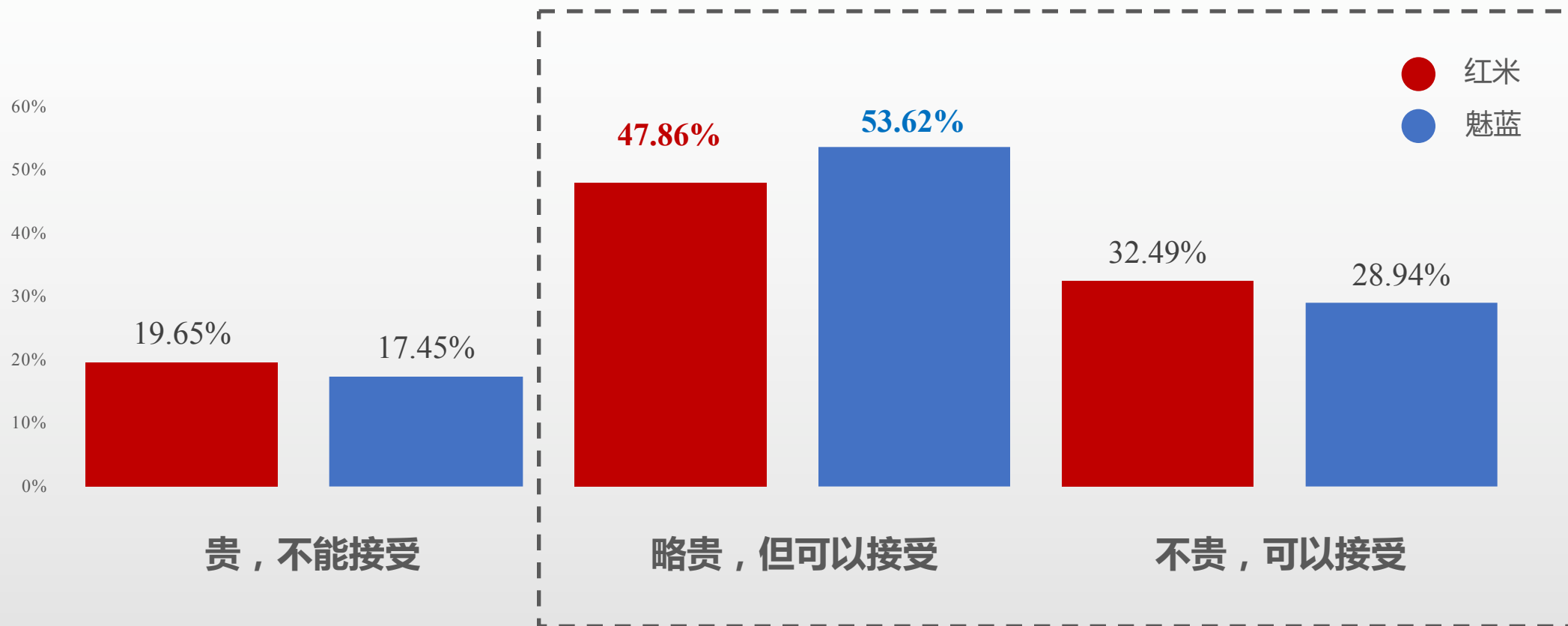
\*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

# 相对而言，用户对**0-300元**的涨价更容易接受



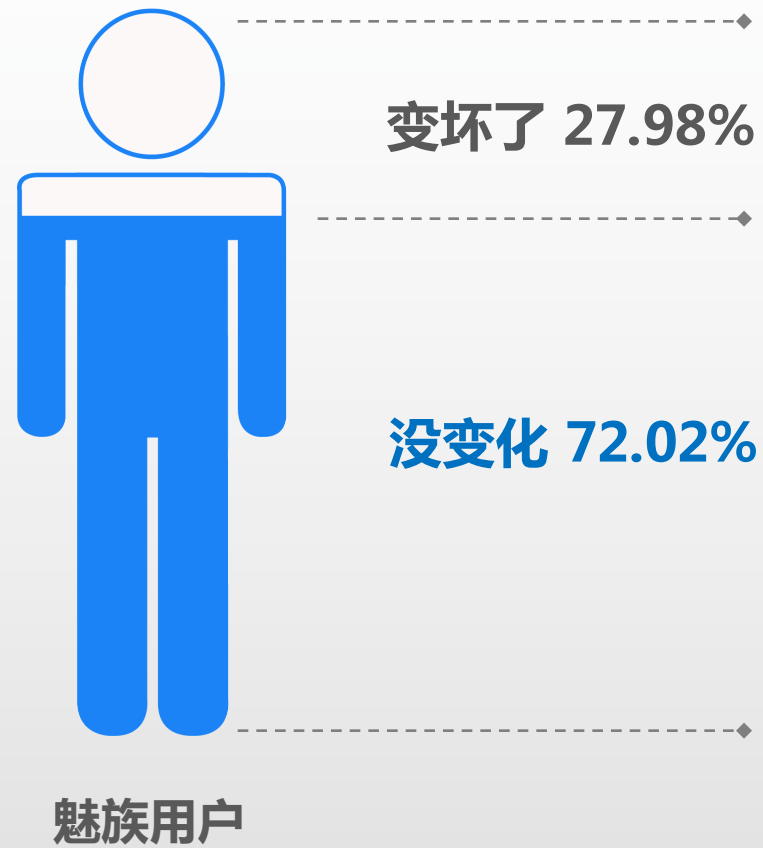
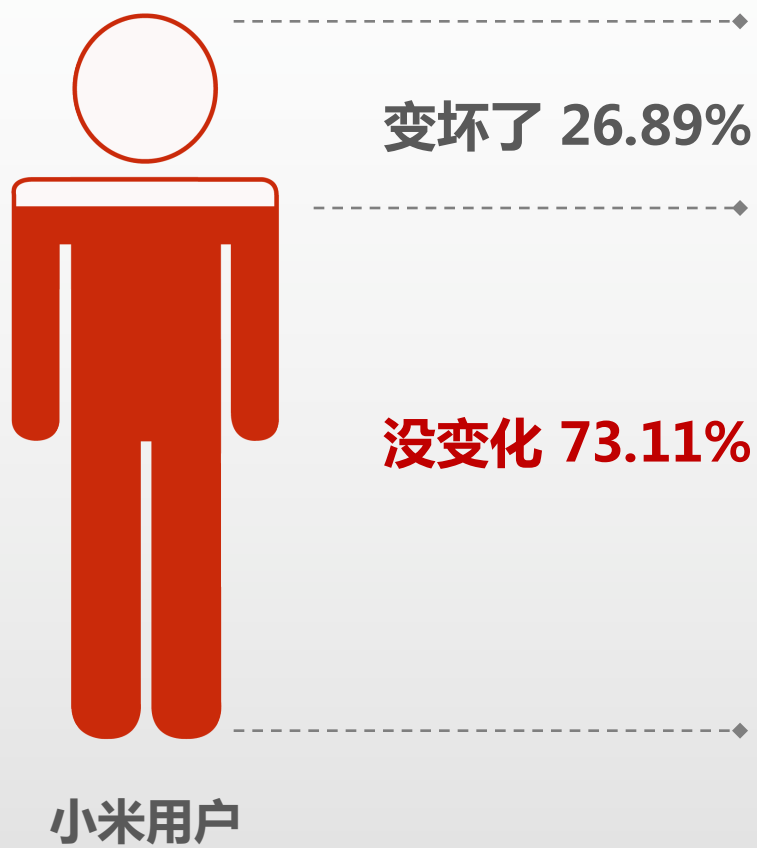
\*数据来源来自对今日头条中小米或魅族用户所投放的定向问卷。

# 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。

正向

50.60%

负向

37.10%

中立

12.30%

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。

正向

31.40%

负向

61.70%

中立

6.90%

本来就没  
人买，  
涨不涨  
关我卵  
事啊。

中立

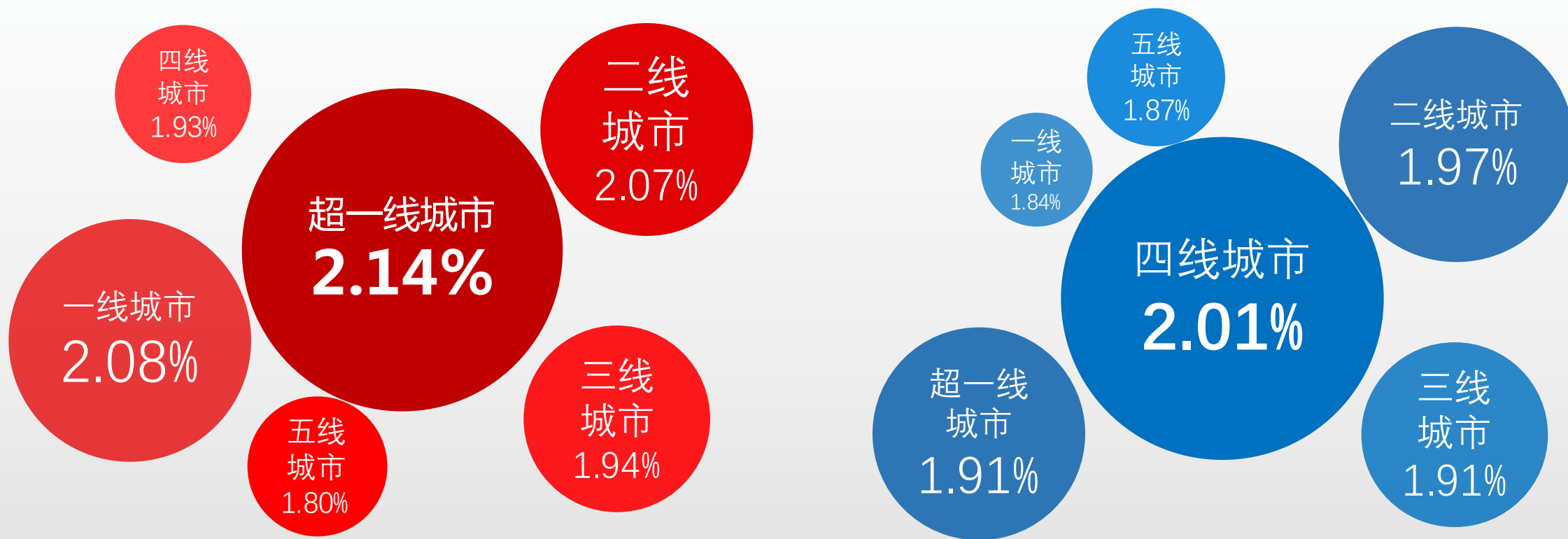
发布后还涨价的，头一次听说，长见识了，再也不用魅族了，MX2就伤了我一次。

负向

\*该数据通过对用户评论进行分析而得出。

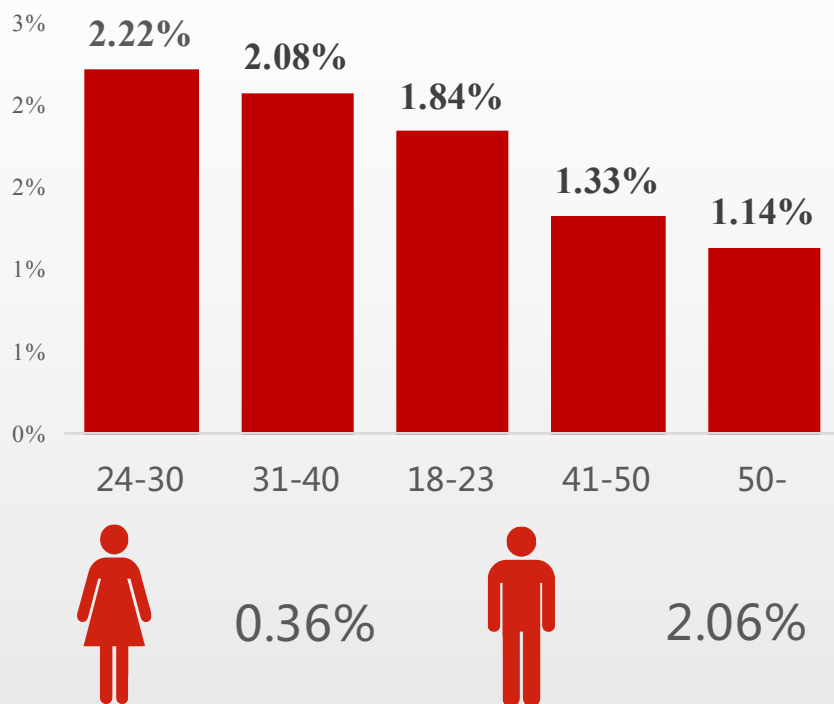
# 北上广深用户更关注小米涨价资讯， 四线城市更关注魅族涨价资讯

■ 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

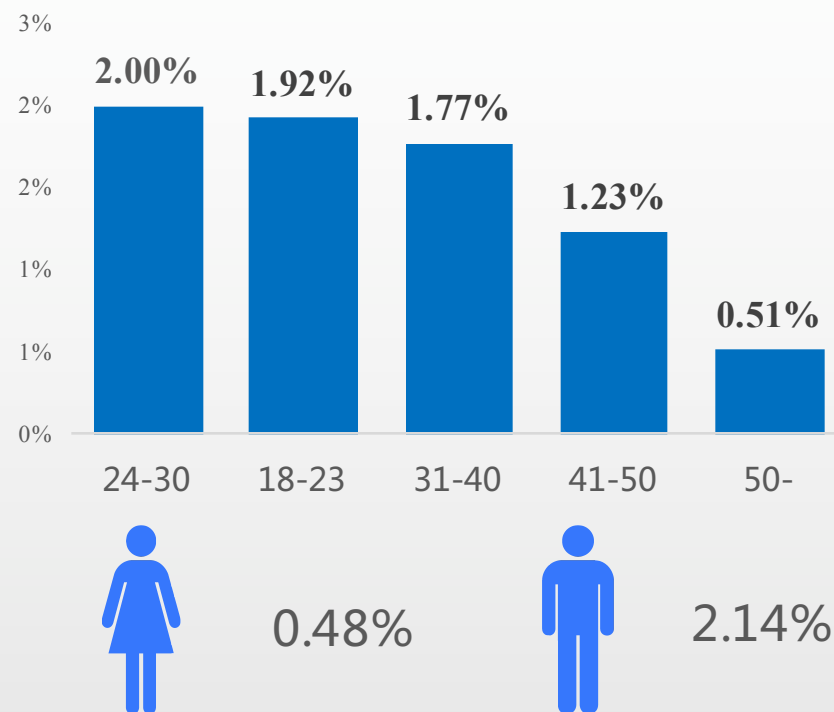


\*渗透率=某类型城市用户对小米或魅族相关涨价资讯的阅读数/该类型城市用户对手机相关资讯的阅读数。

# 24-30岁、男性用户更关注小米和魅族的涨价资讯



红米4涨价资讯的年龄和性别渗透率



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。