



# / 2019年Q4 / 智能手机行业季度数据 研究报告

极光

2020.01

# 关键发现



## Q4华为引领手机市场，iPhone 销量回暖

- ◆ 2019年国内安卓手机市场向**3千元以上**中高端化迈进，该价格区间销售份额占比较2018提升9.1个百分点
- ◆ 2019 Q4，**每10个**中国手机用户中，平均有**3个**使用华为手机
- ◆ 2019 Q4，5G手机销量占比较Q3增长**近10倍**，达2.9%
- ◆ 2019 Q4，iPhone 销量机型占比中，**iPhone 11**占比接近**四成**
- ◆ 华为用户Q4忠诚度创新高，**超半数**华为用户换机仍选华为

# 目录

## 01 / CHAPTER ONE

### 智能手机整体市场情况

## 02 / CHAPTER TWO

### 5G手机专题

## 03 / CHAPTER THREE

### iPhone专题研究

## 04 / CHAPTER FOUR

### 安卓手机品牌忠诚度研究

01

# 智能手机整体市场情况

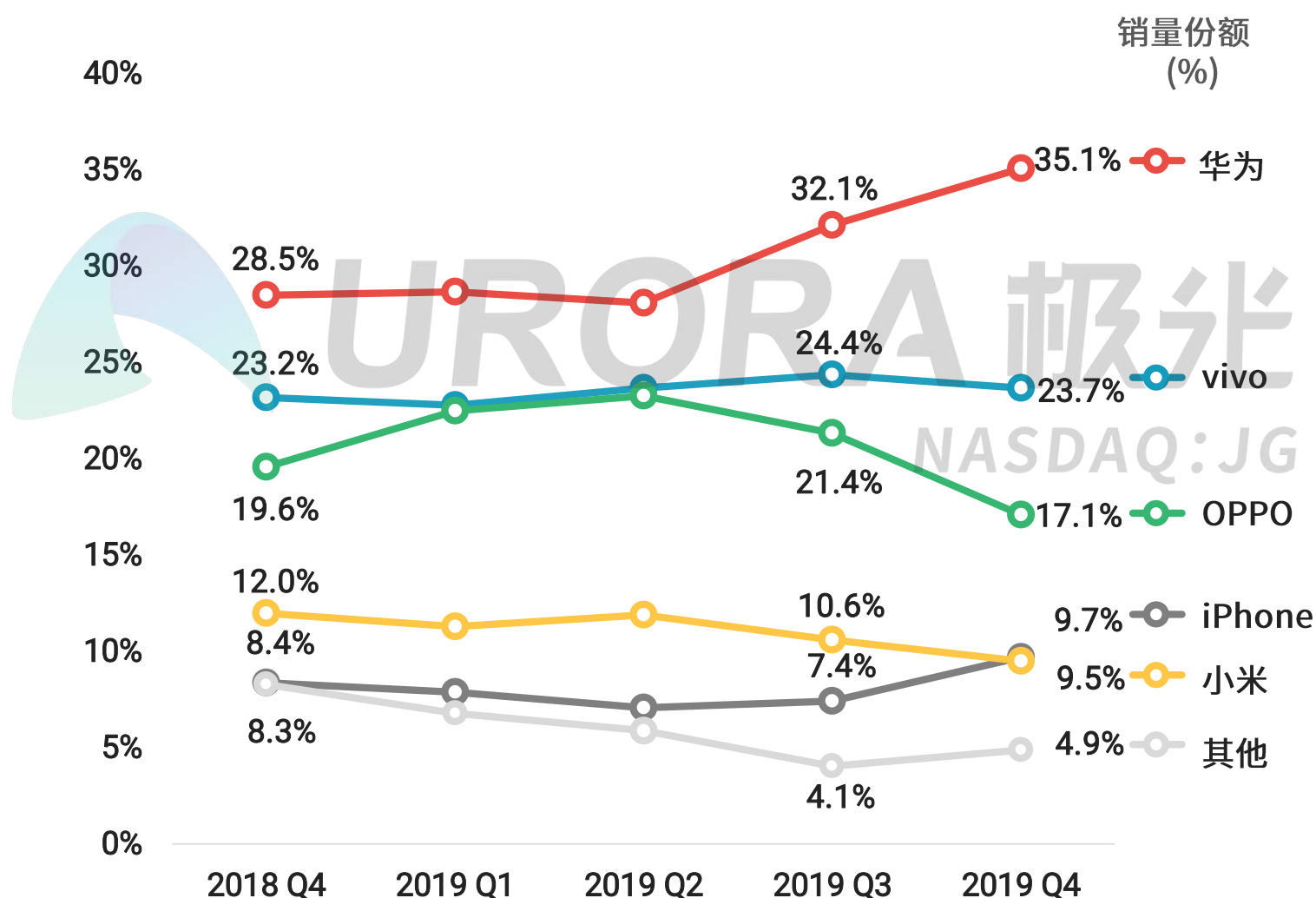


# 2019年Q4国内智能手机销售市场竞争格局

## 华为销量份额持续走高，iPhone Q4销量份额回升

- 华为销量份额持续上升，Q4达35.1%；iPhone Q4销量份额上升至9.7%，较Q3上升2.3个百分点，导致销量回暖的原因有iPhone 11的降价策略以及Q4为iPhone销售旺季；vivo Q4销量份额为23.7%，OPPO销量份额为17.1%，小米销量份额为9.5%，较Q3均有所下滑

### 2019年Q4国内智能手机销售市场竞争格局



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

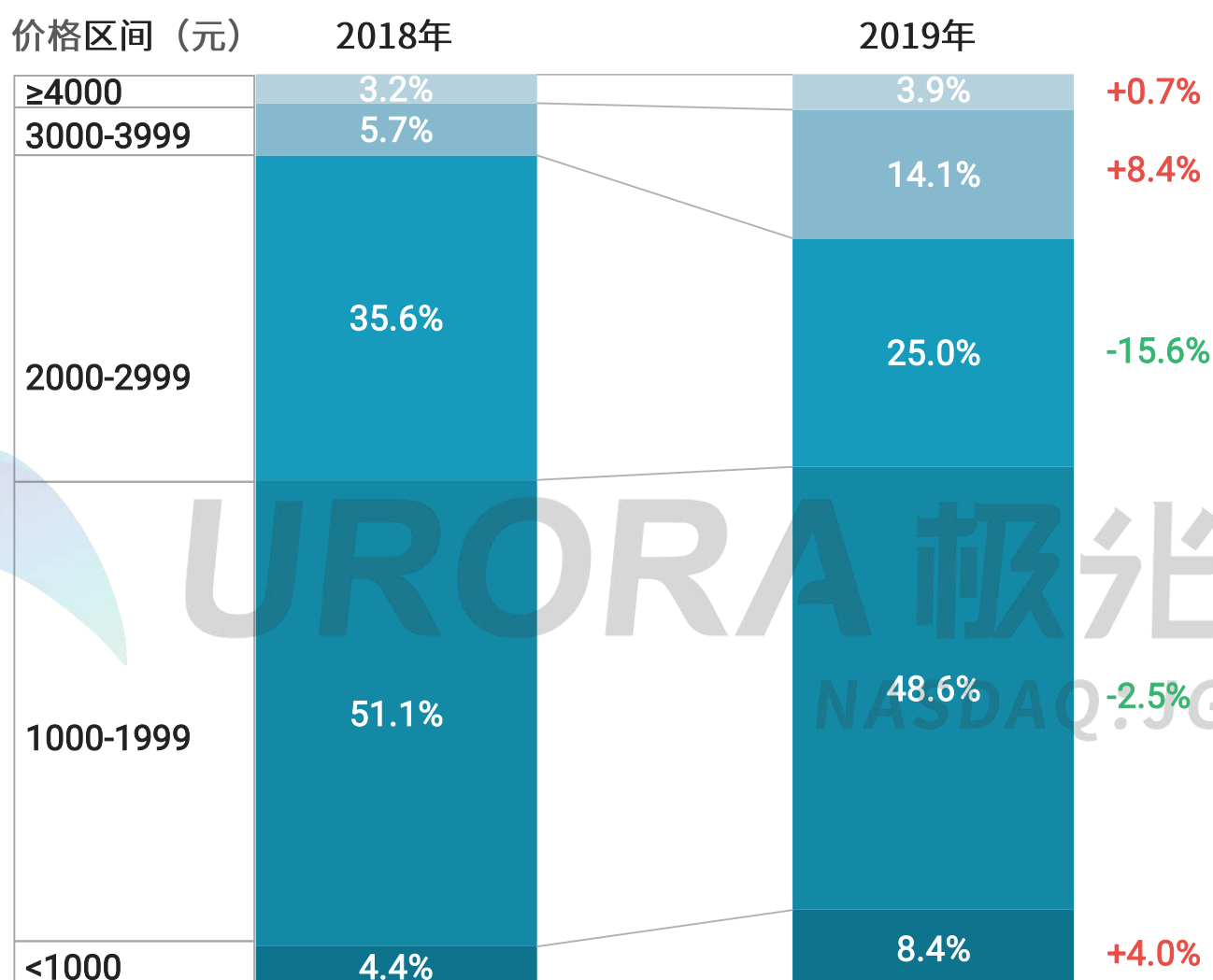
取数周期：2018.10-2019.12

# 2019年安卓手机价格销售区间

## 2019年国内安卓手机销售向3千元以上中高端化迈进

- 2019年度，2000元以内的手机机型占比相较于2018年度变化不大，中低端手机市场向千元机以下倾斜
- 2000-2999元区间销量占比收窄，3000元及以上安卓手机销量占比较2018年同期提升9.1个百分点

### 2019年安卓手机价格销售区间变化



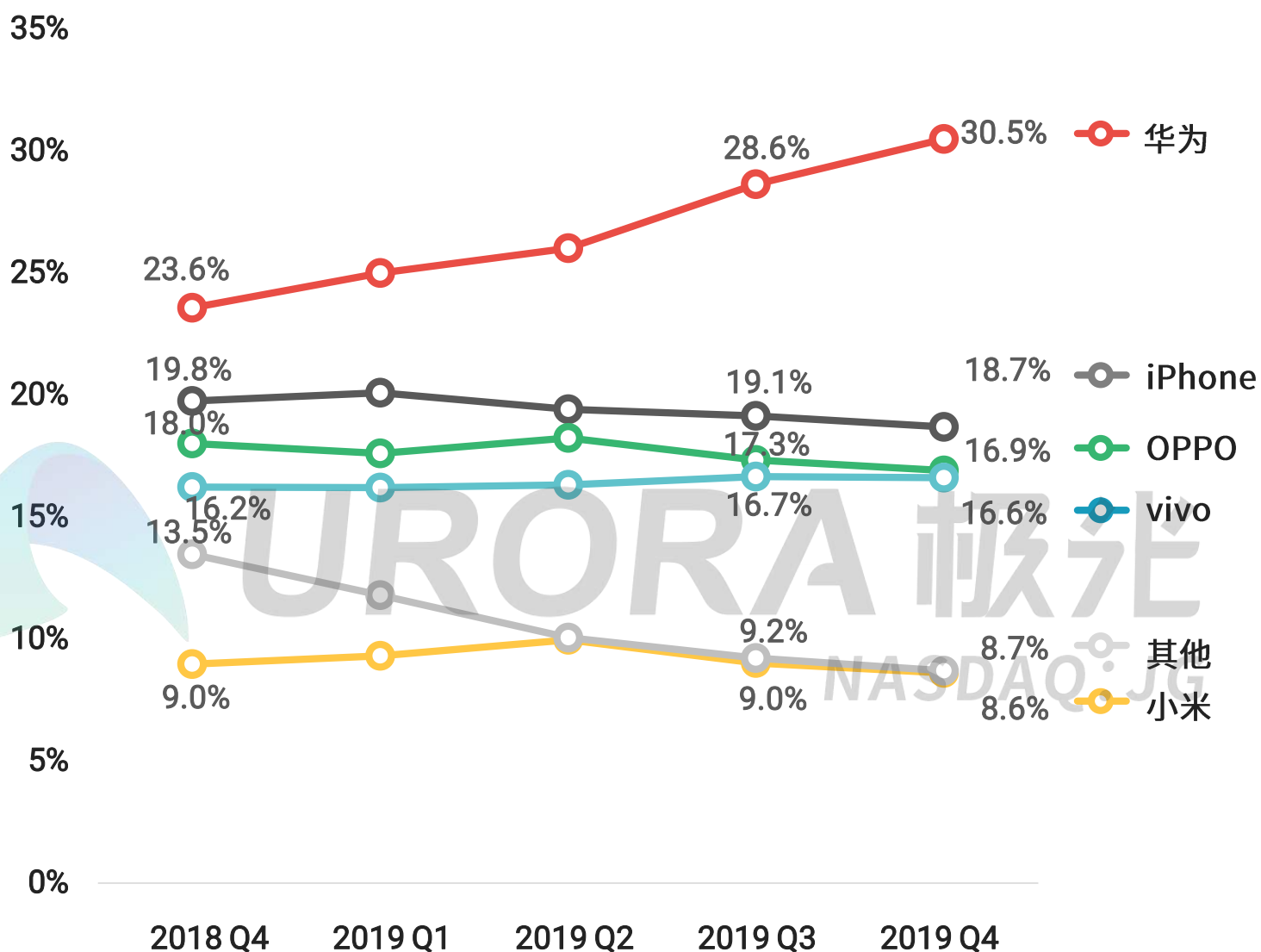
数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)；手机机型仅选取目标年度发布的机型进行研究  
取数周期：2018.01-2019.12

# ◆ 2019年Q4国内手机品牌保有率变化

每10个中国手机用户中，平均有3个使用华为手机

- 华为在2019年保有率持续上升，Q4达30.5%；iPhone、OPPO、vivo和小米Q4保有率较Q3均有所下滑

## 2019年Q4国内手机品牌保有率变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

取数周期：2018.10-2019.12

02

## 5G手机专题





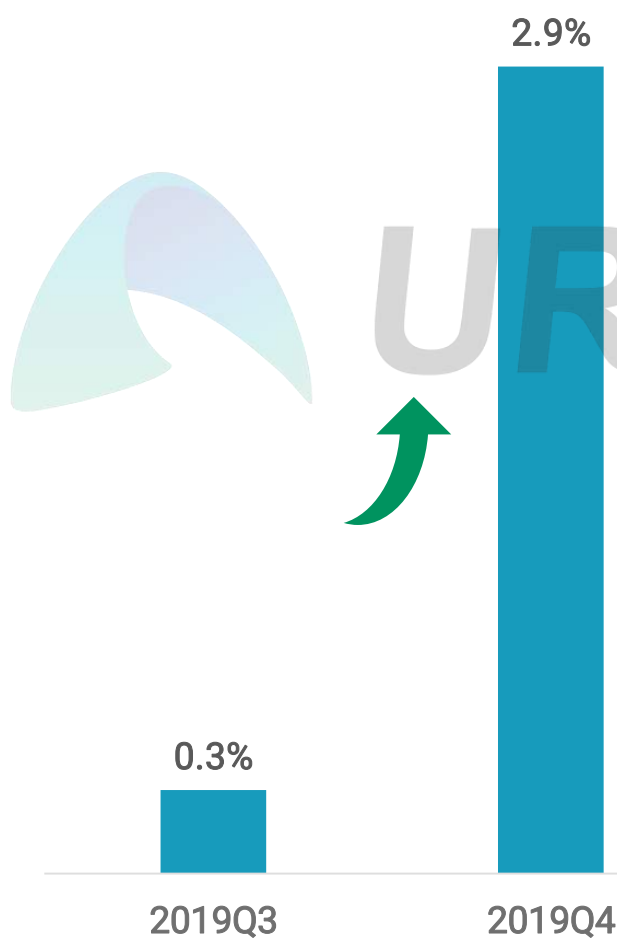
# ◆ 2019年Q4国内5G手机销量占比

## Q4 5G手机销量占比较Q3增长近10倍，达2.9%

- Q4国内5G手机高速发展，销量占比达2.9%，较Q3增长近10倍
- 随着Q4 OPPO的Reno 3系列、荣耀的V30系列和Redmi的K30系列的推出，国内主流手机厂商均有机型覆盖5G手机市场；在手机制式上，Q4发布的绝大部分5G手机为NSA和SA双模手机，其中一部分采用了5G系统集成芯片（SoC），手机价位也降至“1”字头；预计，随着5G供应链的逐步成熟，2020年5G手机将进一步激发用户换机欲望

### 国内5G手机销量占比

### Q4 主流5G手机发布动态



厂商	机型	芯片*	制式	售价 (元) 起
华为	华为Mate X	麒麟980+ 巴龙5000	NSA&SA	16999
华为	荣耀V30 Pro	麒麟990 5G Soc	NSA&SA	3299
华为	荣耀V30	麒麟990+ 巴龙5000	NSA&SA	3899
华为	Nova 6 5G	麒麟990+ 巴龙5000	NSA&SA	3799
OPPO	Reno 3 Pro	骁龙765G	NSA&SA	3999
OPPO	Reno 3	联发科天 玑1000L	NSA&SA	3399
vivo	X30 pro	Exynos980	NSA&SA	3998
vivo	X30	Exynos980	NSA&SA	3298
小米	Redmi K30	骁龙765G	NSA&SA	1999
三星	Galaxy A90 5G	骁龙855+ X50	NSA	4499

芯片描述中存在“+”为非集成芯片

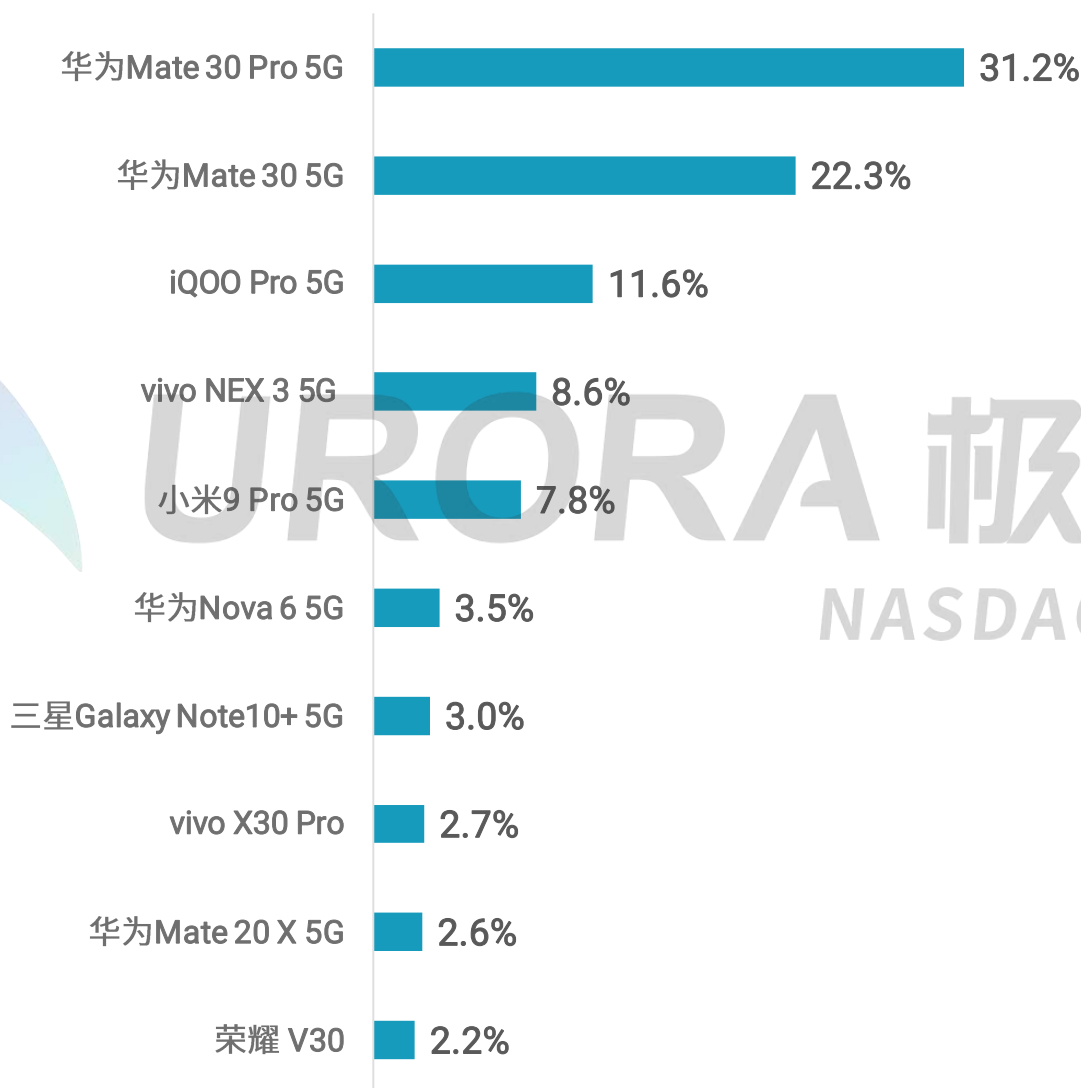
5G手机销量占比数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)；取数周期：2019.07-2019.12

## 5G手机机型销量分布

### 华为Mate 30系列获得Q4 5G手机销量半壁江山

- Q4 5G手机销量最高的机型是9月份国内发布的华为Mate 30 Pro，销量占比达31.2%，同系列的华为Mate 30销量占比达22.3%，位居第二；vivo旗下的iQOO Pro 5G占比为11.6%，位居第三
- 值得注意的是，vivo X30 Pro、华为Nova 6 5G、荣耀V30三款12月发售的新机也进入5G手机销量top 10中

### 2019年Q4 5G手机畅销机型销量排行



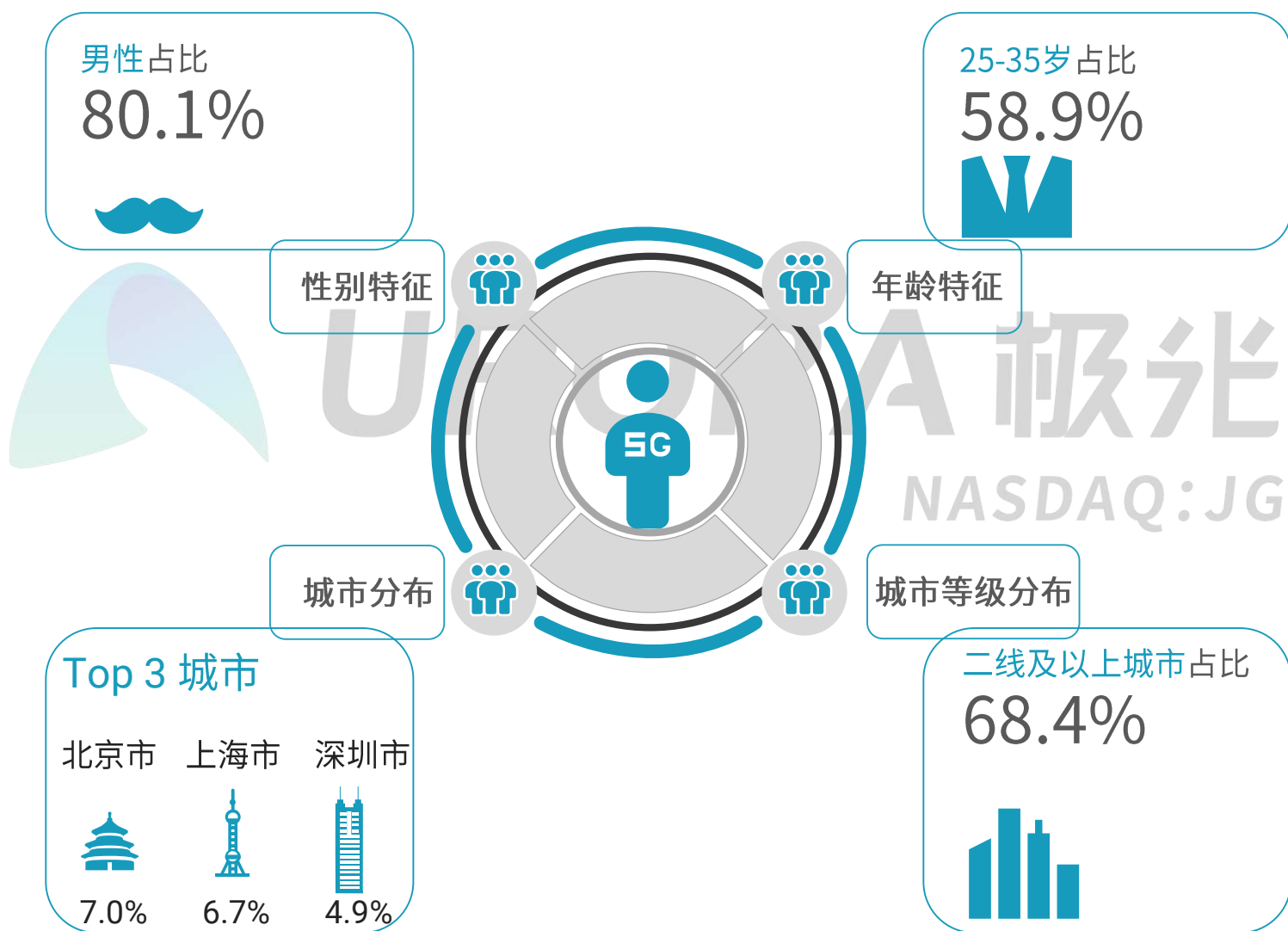
数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)；取数周期：2019.10-2019.12

# 5G手机用户画像

## 5G手机用户八成为男性，近六成年龄在25-35岁之间

- 5G手机男性用户占比80.1%，25-35岁占比58.9%，北京、上海和深圳的用户占比最高，二线及以上城市占比68.4%

### 5G手机用户画像



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

取数周期：2019.12

# 5G手机应用场景

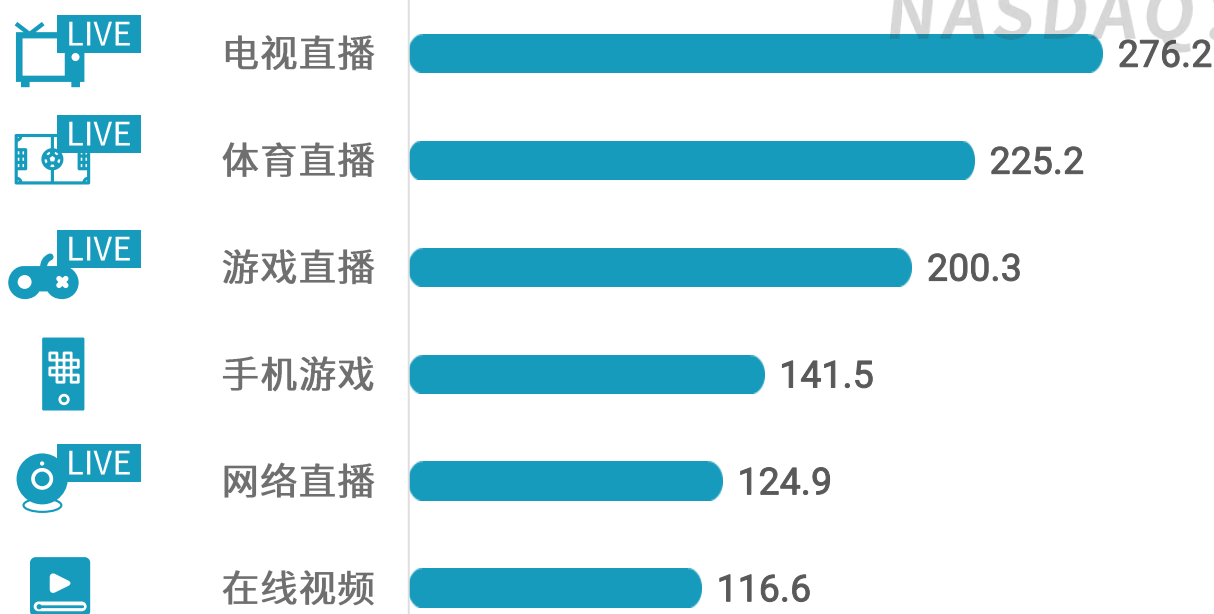
## 直播、视频、游戏等领域，5G手机用户TGI均过百

- 满足5G全部需求的R16标准在20年上半年才冻结，目前定案的R15的标准主要满足增强移动宽带（eMBB）和低时延高可靠（uRLLC）应用需求
- 从app类型TGI来看，5G手机用户在电视直播、体育直播和游戏直播方面的TGI均超200，与高速高带宽的应用场景吻合

### 3GPP 5G标准演化



### 5G手机用户app类型TGI



某app类型TGI = 5G手机人群在某app类型占比值 / 全体用户在某app类型占比值 \* 100；TGI越高，代表该app类型的特征在5G手机人群越显著

数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)；取数周期：2019.12

03

# iPhone专题研究

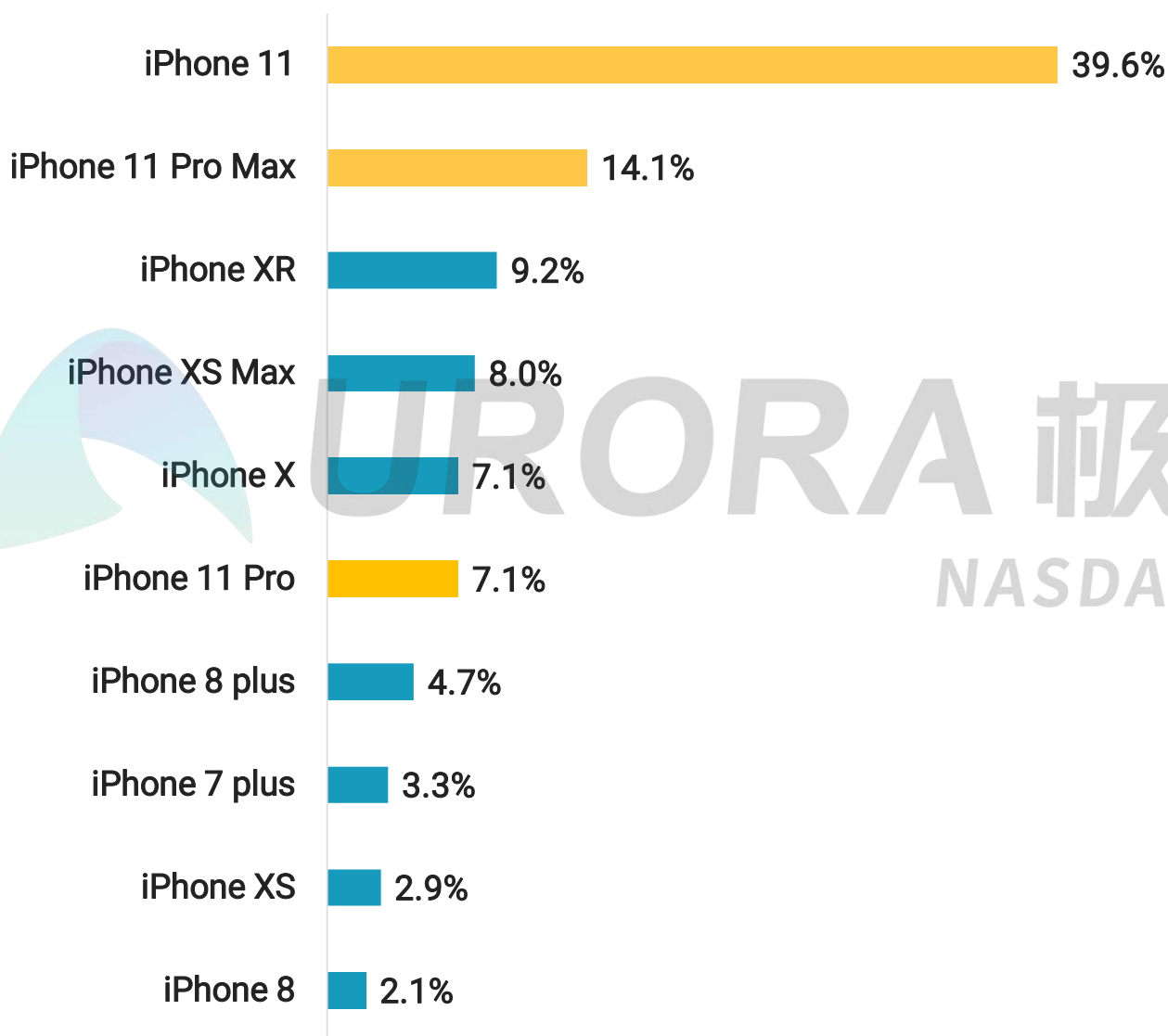


# 2019年Q4 iPhone机型销量内部占比情况

iPhone 11销量占据绝对优势，占比接近四成

- iPhone 11的降价销售策略在Q4收效良好，其销量在iPhone所有机型中占比达39.6%
- 销量占比第二的iPhone机型为19年新款高配机iPhone 11 Pro Max，占比为14.1%

## 2019年 Q4 iPhone 机型销量排行



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

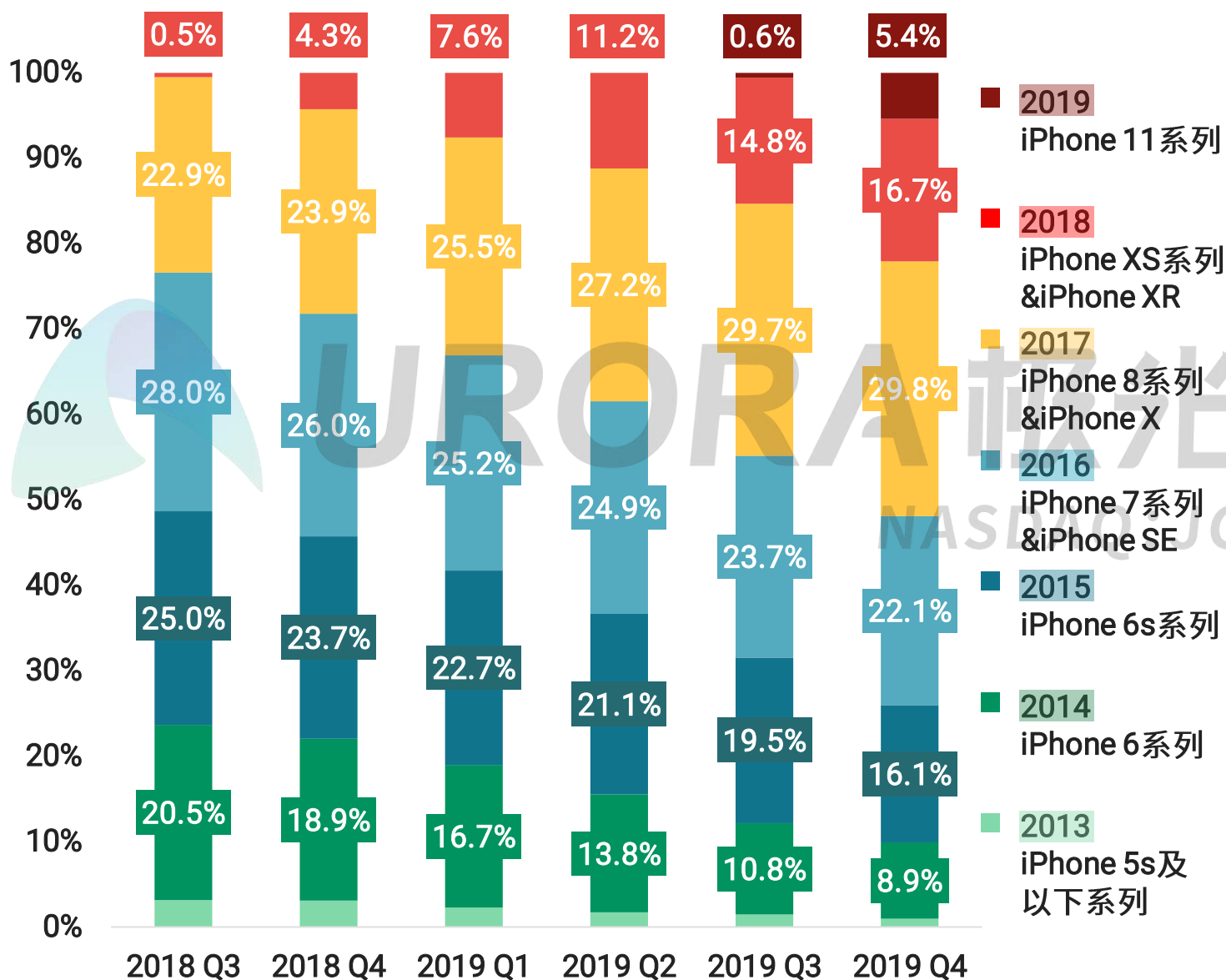
取数周期：2019.10-2019.12

# 2019年Q4存量iPhone机型内部占比

## 2019年度新发布机型保有份额稳固提升

- 2019 Q4 iPhone 11系列的占比达5.4%，高于iPhone XS系列和iPhone XR在发布当年Q4的占比；整体来看，降价策略奏效，提振了iPhone 11系列的市场份额

### 2019年Q4 iPhone 保有机型分布变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

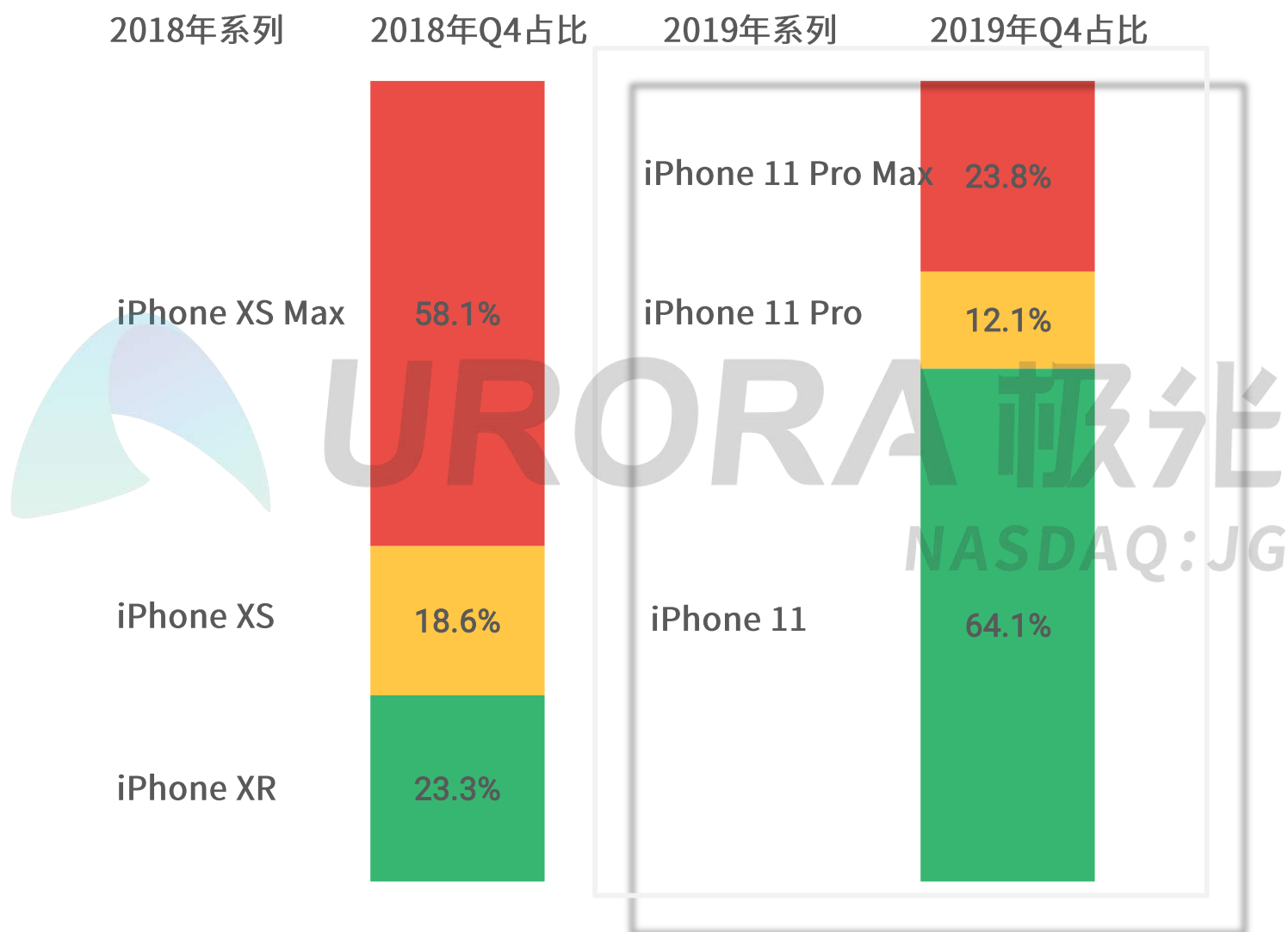
取数周期：2018.07-2019.12

# ◆ 2019新机iPhone 11系列内部占比情况

## 低价iPhone 11成销量主力占比超六成

- 与2018 Q4 iPhone XS Max在同年度发布新机中占比最高不同的是，2019 Q4 iPhone 11 系列中占比最高的是价格相对亲民的iPhone 11，占比达64.1%，说明iPhone的降价策略成功吸引了一波价格敏感度较高的手机用户

### 2019新机iPhone 11系列内部占比情况



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

取数周期：2018.12&2019.12

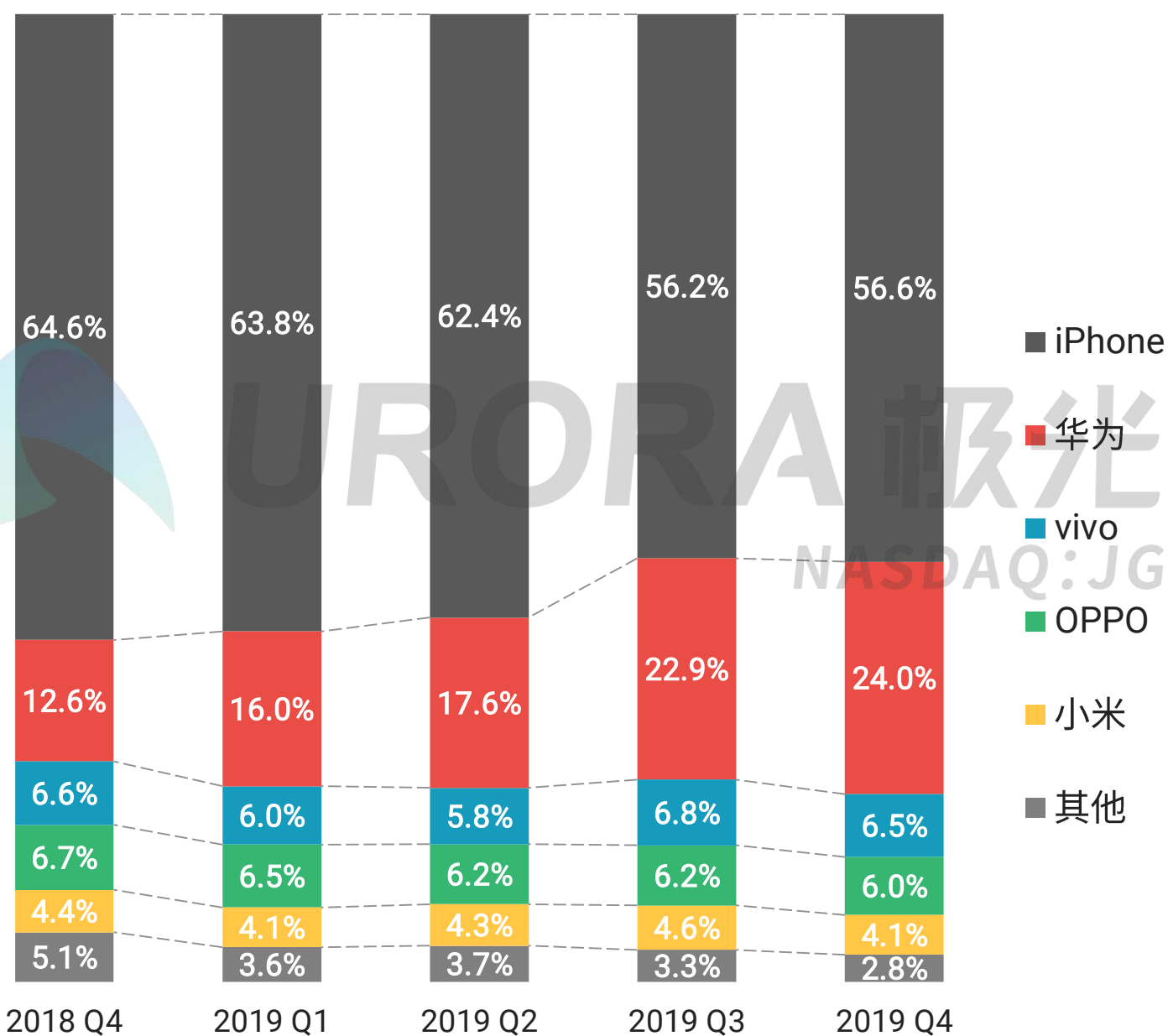


# ◆ Q4 iPhone用户忠诚度

## 仍然有半数iPhone用户换机会选择iPhone

- iPhone用户忠诚度为56.6%，基本与Q3持平，结束连续3个季度下滑的趋势；iPhone用户换机选择华为手机的比例进一步提升，占比达24%

### iPhone用户忠诚度变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

取数周期：2018.10-2019.12

04

# Top 4安卓手机品牌 忠诚度研究

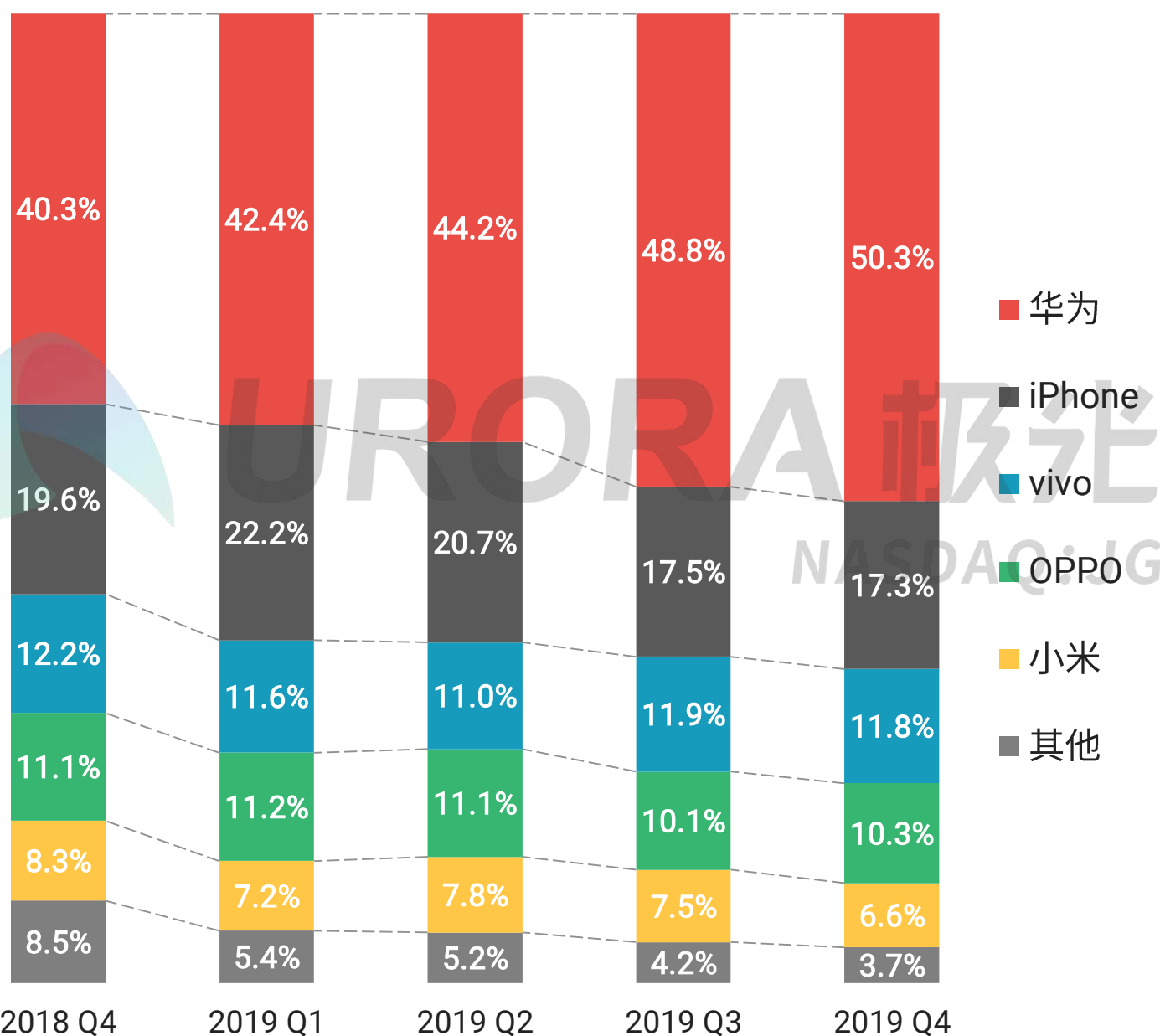


# 主流手机品牌用户忠诚度——华为

## 华为用户忠诚度达到新高度，超半数华为用户换机仍选华为

- 华为流失掉的换机用户首选iPhone,且选择iPhone、vivo和OPPO的比例保持稳定，选择小米手机的用户比例Q4有所下滑，占比降至6.6%

华为用户忠诚度变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

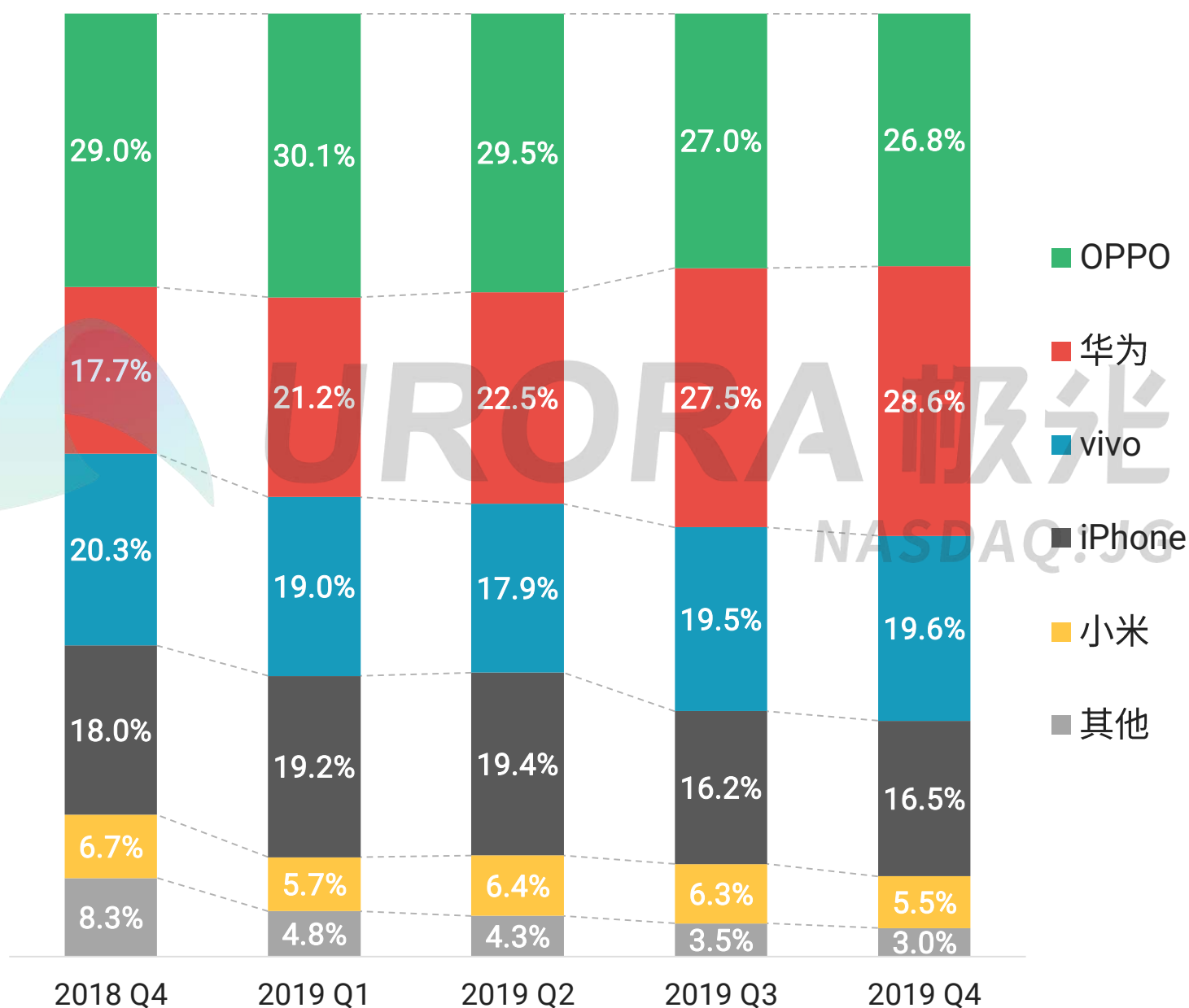
取数周期：2018.10-2019.12

# 主流手机品牌用户忠诚度——OPPO

## OPPO换机用户选择华为手机的比例超过本品牌

- OPPO换机用户忠诚度为26.8%，选择华为品牌的占比达28.6%，选择本品牌和华为品牌的比例差距较Q3进一步扩大

OPPO用户忠诚度变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

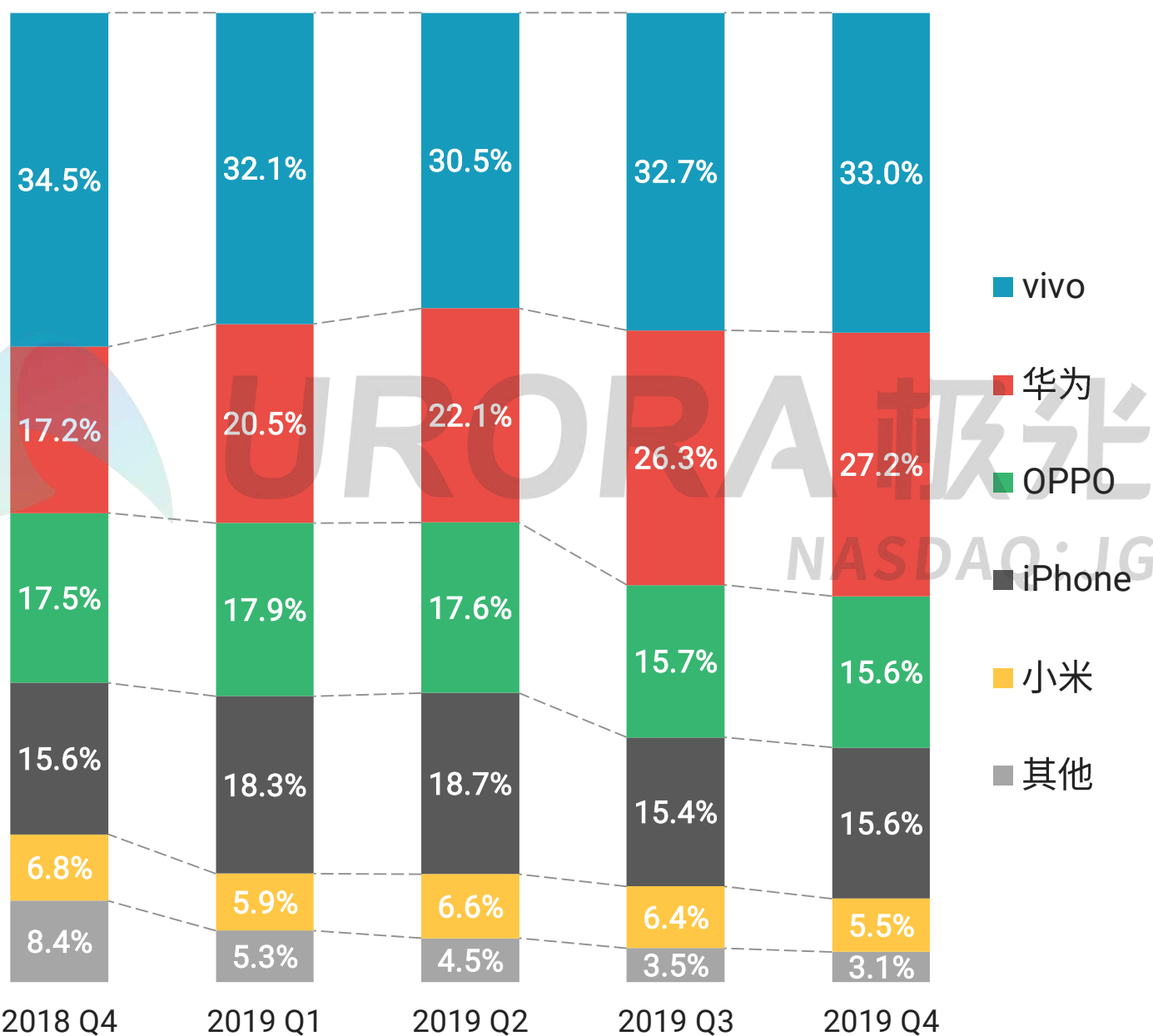
取数周期：2018.10-2019.12

## ◆ 主流手机品牌用户忠诚度—— vivo

vivo换机用户忠诚度较Q3提升0.3个百分点

- vivo换机用户忠诚度达33%，换机用户选择华为品牌的比例提升至27.2%

vivo用户忠诚度变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

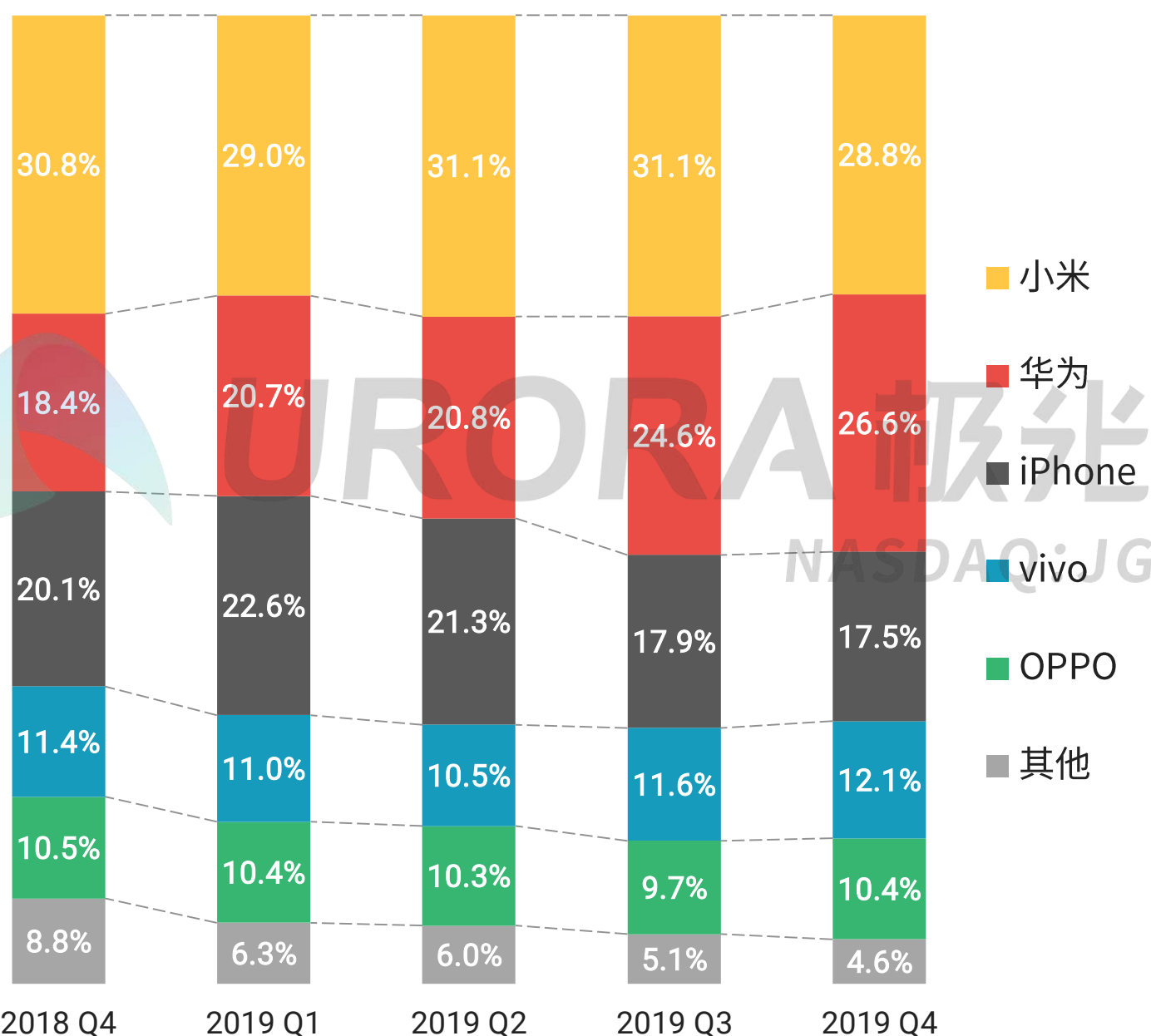
取数周期：2018.10-2019.12

# 主流手机品牌用户忠诚度——小米

## 小米用户忠诚度下滑，换机仍选择小米的比例低于三成

- 小米用户忠诚度低至28.8%，较Q3降低2.3个百分点；小米换机用户选择华为的比例进一步提升，Q4占比达26.6%

小米用户忠诚度变化



数据来源：极光(Aurora Mobile, NASDAQ: JG)

取数周期：2018.10-2019.12

# 报告说明

## 1. 数据来源

1) 极光 (Aurora Mobile, NASDAQ:JG), 源于极光云服务平台的行业数据采集及极光iAPP平台针对各类移动应用的长期监测, 并结合大样本算法开展的数据挖掘和统计分析; 2) 极光调研数据, 通过极光调研平台进行网络调研; 3) 其他合法收集的数据。以上均系依据相关法律法规, 经用户合法授权采集数据, 同时经过对数据脱敏后形成数据分析报告。

## 2. 数据周期

报告整体时间段: 2018年01月-2019年12月

## 3. 数据指标说明

保有率: 根据极光在指定时间段内监测到的至少有一次数据上报的活跃手机数量推算的全国活跃手机总量

销量: 根据极光在指定时间段内监测到的手机数量增量推算的全国手机销量

用户忠诚度: 某手机品牌的用户在更换手机时选择原品牌所占的比例, 比例越高, 则认为用户忠诚度越高

具体数据指标请参考各页标注。

## 4. 免责声明

极光JIGUANG所提供的数据信息系依据大样本数据抽样采集、小样本调研、数据模型预测及其他研究方法估算、分析得出。由于统计分析领域中的任何数据来源和技术方法均存在局限性, 极光JIGUANG也不例外。极光JIGUANG依据上述方法所估算、分析得出的数据信息仅供参考, 极光JIGUANG不对上述数据信息的精确性、完整性、适用性和非侵权性做任何保证。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与极光JIGUANG无关, 由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。

## 5. 报告其他说明

极光数据研究院后续将利用自身的数据能力, 对各领域进行更详尽的分析解读和商业洞察, 敬请期待。

## 6. 版权声明

本报告为极光JIGUANG所作, 报告中所有的文字、图片、表格均受相关的商标和著作权的法律所保护, 部分内容采集于公开信息, 所有权为原著作者所有。未经本公司书面许可, 任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规的规定。

# 关于极光

极光（Aurora Mobile，纳斯达克股票代码：JG）成立于2011年，是中国领先的开发者服务提供商。极光专注于为移动应用开发者提供稳定高效的消息推送、即时通讯、统计分析、极光分享、短信、一键认证、深度链接等开发者服务。截止到2019年9月份，极光已经为超过50万移动开发者和138.6万款移动应用提供服务，其开发工具包（SDK）安装量累计308亿，月度独立活跃设备13.4亿部。同时，极光持续赋能开发者和传统行业客户，推出精准营销、金融风控、市场洞察、商业地理服务产品，致力于为社会和各行各业提高运营效率，优化决策制定。



# 业务咨询请联系



For developers, by developers



全国数据咨询

胡畅达: [hucd@jiguang.cn](mailto:hucd@jiguang.cn)

机构投资人和境外数据咨询

Alan: [alan.wong@jiguang.cn](mailto:alan.wong@jiguang.cn)

全国商务咨询

[sales@jiguang.cn](mailto:sales@jiguang.cn)

媒体数据引用:

[marketing@jiguang.cn](mailto:marketing@jiguang.cn)