



手机壳行业标准建立迫在眉睫

手机壳行业现状调查

图/文 陈标华

或许很多人不知道，在iPhone4上市之初，很多用户抱怨如果握着手机侧面通话，信号强度就会变弱。对此，乔布斯曾建议：“要使用保护套。”虽然这可能是“乔帮主”的一个玩笑，但我们不得不承认手机壳已经备受关注了。

作为手机的亲密伴侣，很多消费者热衷于购买手机壳，而且经常变换不同的款式。由于现在市场上品牌混杂，产品标准不一，甚至很多劣质产品也混杂其中，皆是这一行业的隐忧。为了更好地了解手机壳行业的现状，记者走访了广州多处手机壳销售相对集中的地方，所得的结果不禁让人大呼伤不起！

手机壳市场很繁荣

随着智能手机的蓬勃发展，由此衍生的手机周边配件行业也呈现出火爆的竞争态势。手机壳作为最常见的手机周边配件产品之一，这几年伴随智能手机发展而产生了新的模式，逐渐形成了颇具特色的产业链。

正是因为现在智能手机全民使用，因此不论是大厂商、小厂商乃至“仿冒”厂商，都盯着规模庞大的手机壳市场。目前手机壳销售渠道主要有“线上”的互联网和“线下”的实体店。线上销售是大量新品牌手机壳厂商的最重要销售场所，销售主要以“拼人气”为主。线下市场不论是大小商店还是小摊



小贩，在销售过程却以“拼价格”作为主要营销手段。

据记者的调查，目前国内手机壳生产商主要分布在珠三角地区，特别是在深圳，商家可依托电子交易市场“华强北商圈”和良好外贸条件的优势。据业内人士透露，单单在深圳地区，上一年手机壳的总产值已达数亿元，未来市场将还有更大发展空间。

台湾的情况也一样，台湾企业Innerexile总经理胡先生告诉记者：“手机壳已超出保护手机的作用，成为一个独立商品。手机无法改变颜色，但壳可根据个人喜好随意改变，因此备受欢迎。手机壳有多火爆？就拿本公司的一款奥德赛5手机壳为例，凭其新颖的设计，上佳的质感和精致的做工，实体店面开卖后就造成抢购，不到一周，该手机壳所剩货量仅为个位数，销售火爆程度可见一斑。”胡先生还表示，疯狂的流行指数让手机壳的销售异常火爆，预计该行业全球市场总量已高达数十亿美元。

一线调查：劣质品充斥市场且价格混乱

在手机壳火爆销售的背后往往隐藏着很多不为人所知的利益链条。如今，无论在商场、大小商铺乃至地摊你都可以看到形形色色的手机壳。不过，记者调查发现，街头小摊甚至于正规商店，销售的手机壳均存在价格混乱且劣质品充斥的现象。

“仿冒”手机壳容易损伤手机

在广州比较繁华的街道或者天桥（广州车陂棠下一带），每走几步路便有一个销售手机壳的小贩。销售的手机壳以iPhone的为多，价格在10—25元左右。

白领小余特别喜欢漂亮的手机壳，她对记者说，她已经为心爱的iPhone 5购买了10多款不一样的壳。她表示，见到漂亮的手机壳就忍不住要买，选购时就是简单地看一下材质、产地，觉得喜欢就把它买了下来。她还特别强调一般只在小摊上购买，原因是她感觉网上和所谓正规商店所销售的手机壳和小摊上的质量差不多，不过价格相差了好几倍，她更倾向于选择价格比较实惠的。当记者问及手机壳有没有对手机产生不良影响时，她显得有点委屈，她说之前买的手机套把自己心爱的手机磨损，这也是她一直想换手机壳的原因之一。

记者通过小摊贩了解到手机壳有软、硬材质。硬的材质尤其是有金属外延的手机壳对手机磨损较大，磨损一般发生在频繁地卸下或装上手机壳的操作中，尤其像小余这类喜欢手机壳一天一换的，磨损是在所难免的。而记者后续调查发现，部分不符合质量规格的手机壳不仅仅存在容易磨损手机，它还有可能造成其它方面的破坏。

手机尺寸难以吻合



记者带着iPhone 4S手机去挑选手机壳，一个小贩拿出几款样式不一的让记者挑选，价格方面也有高有低。记者在选购中发现，有的手机壳并不能很好地贴合手机，存在一些缝隙。随后，记者在另一个摊点上也遇到同样的问题。不仅如此，很多手机壳预留的耳筒接口不够大，造成在使用手机壳的情况下无法使用耳筒。而正常的手机壳预留的机身开关键、耳筒、镜头、闪光灯、充电插孔、扬声器等精确无误，在使用手机壳的前提下也丝毫不影响手机的正常使用。随着记者的深入调查，发现不仅仅在路边小摊，甚至连部分打着正品旗号的商铺同样存在此类的问题。

各种英文标识让你捉摸不透

细心的朋友或许会发现，手机壳包装袋上印的英文字样和手机壳上的有时会不一样，比如包装袋上印着“A”，而在手机壳上印着“B”，两者并不一致，令人非常困惑。记者从一位不愿具名的销售人员处了解到，市场上销售手机壳、手机贴膜商家，大多存在以次充好的现象，这俨然已经成为了业内的“潜规则”。另外，该销售人员还向记者透露，现在不少手机壳用的都是英文说明书，不少提供英文说明书的手机壳其实是在东莞、深圳等地生产，其这样的做法有的是为了“瞒天过海”欺骗消费者。因为只要说是国外产的，这样的产品往往容易受到国人的追捧，而且价格不会便宜。

他进一步介绍说：“现在市场销售的手机壳，其实绝大部分都是国产货。要想在国内买到口碑较好的国外进口大品牌手机壳几乎不太可能，原因在于这些手机壳大多售价较高，在同等产品内并不会会有太大市场。”

价格混乱，利润可达数十倍

“手机壳行业的兴起并不是偶然的，一方面和巨大的市场需求相关，另一方面则在于该行业存在巨大利润空间。”从事手机配件多年的梁老板如是说。

那到底手机配件利润空间有多大？在沟通中，梁老板给记者讲了一个例子。他说，小摊小贩都是从批发市场采购手机



壳，进货价每个在几元到十几元不等。这些低价拿来的手机壳，一转手可卖数十元，利润翻番。有的商铺会按进货价格几倍的价格出售，也有的商家铤而走险，把劣质产品当正品销售，一般会按进货价几十倍出售，利润之高可想而知。

在梁老板看来，这是因为商家抓住了消费者的心理。他表示，现在很多消费者会认为买了高档手机也不会在乎几十元甚至上百元的手机壳。梁老板还说，其实有的商家也有点无可奈何，大家都是这样叫价，自己不可能降低价格坏了规矩，再说了现在竞争激烈，一天卖不了多少个手机壳，价格降下来根本没得赚。

对于手机壳价格虚高的问题，记者也咨询了广州市消费者协会，相关工作人员表示，手机壳市场还没有一套完整的定价机制，建议鼓励生产手机壳的企业通过直销的方式参与竞争，以此规范目前价格混乱的市场。

企业观点：合理利润无可厚非

在不少正规的企业看来，如今手机壳的销售已经不仅仅是产品的销售，更多的是一种综合服务价值的体现。他们赞成商家获取合理的利润，只有在销售中获得利润才能为消费者提供更好的服务。对于有些不良商家哄抬价格，甚至销售“仿冒”品欺骗消费者的行为，他们表示，这些行为无论是企业还是政府，应该要极力去禁止，因为这种欺骗消费者的行为会导致消费者对厂商信心的丧失，最终会出现“劣币驱逐良币”现象，使整个行业失去更多的机会。

物价局：定价由市场调节 消费者谨慎购买

对于市场上手机壳随意标价的行为，记者走访了广州市物价局，该局的一位工作人员说，手机壳的定价属于市场调节价，经营者可根据市场行情和竞争情况来自由定价，物价部门没有权限去干预。物价局只对市场价格行为，比如串通涨价、哄抬物价进行查处。另外，该工作人员还补充说，虽然手机壳

价格有市场调节，但经营者必须在遵守国家法规的前提下定价，消费者购买时多对比，谨慎购买。

广州市消协：行业需要规范

针对手机壳产品质量和行业标准的问题，广州市消协的工作人员也告诉记者，目前国内针对此类产品并未出台相关的执行标准，在产品的工艺制造方面，一定程度上缺失衡量标准。如果消费者要对质量问题进行投诉，只能按照消费者在使用过程中受到的损失同商家进行调解。为了避免纠纷的出现，所以建议消费者谨慎选购。

“像手机壳这类的配件，市场进入门槛很低，在终端市场的表现尤其明显，多数手机配件销售点属于流动无证经营，而从生产到出厂、批发再到零售的每一个环节，目前都还缺乏有效监管。如果要保证手机配件行业良性发展，行业内应该加强自我规范”，市消协工作人员补充说。

支招：如何挑选正品手机壳

面对良莠不齐的手机壳市场，消费者在选择购买的过程中应该要注意哪些地方呢？广州市消协提醒消费者，购买手机壳时不要一味追求价格低，也不要盲目追求过于花俏的设计。购买过程中要注意了解手机壳的材质，不要购买有塑胶味儿的产品。另外，注意检查手机壳的尺寸是否与手机吻合，内外包装的标识是否一致。最后，消费者应尽量选择知名度较高的品牌产品，这样不仅在质量上相对有保证，即便出现问题，也能得到较好的解决。



艾克玛斯科技
市场部经理张振良

手机已经是我们日常生活中不可或缺的一部分，我们每天都要使用到它，所以选购一个漂亮、实用的手机壳不仅彰显着一个人的品位，还与我们的健康息息相关，因此选择的时候一定得谨慎小心，还要根据自己的需求，选择适合自己的产品。

企业声音：预防仿冒 需多管齐下



联臣电子
总经理王鸿

对于乱象横生的手机壳市场，很多正规的手机壳生产商表示无可奈何。行业内缺乏准入标准，监管无从说起，很多小厂商、山寨企业跟风扎堆，造成市场上的产品质量参差不齐。如此看来，盲目的竞争和低劣产品的充斥是造成手机壳市场的水平参差不齐的主要原因。

据了解，手机壳生产的技术含量并不高，业内人士介绍，“只要确定手机壳采用什么材质，然后根据手机壳形

状做模具，选择工艺（注塑），贴上牌子（有时连牌子都不用贴）就能拿到市场上销售。”

来自深圳市艾克玛斯科技有限公司的市场部经理张振良表示：“由于手机壳进入市场几乎是‘零门槛’，确实造成这个行业充斥着许多价格低廉的低端产品，这些产品没有经过安全性、稳定性、可靠性等方面的专业测试，品质很没有保障，这样不仅对消费者的权益造成损害，也对我们这些品牌企业造成了很大的冲击。这些山寨企业一味地用低价格打市场，却不注重产品的质量和创造力，显然这条路是行不通的。”

张经理进一步介绍说，随着国内消费能力的提高，消费者对产品的品质要求也越来越高，消费者会越来越看重产品的安全性、使用体验和个性化，经过市场的多重筛选，这些山寨企业会最终会被市场淘汰掉。对于这一点，联臣电子总经理王鸿非常赞同，他说：“目前手机壳大都同质性比较强，消费者对保护壳单纯强调外观和保护作用，已经很难成为他们购买的主要动力，应该有更多有创意的产品或者功能性的产品来满足消费者更高层次的需求。”

达尔创新总经理胡立铭也说：“一个优秀的企业难免会被仿冒，一个企业被仿冒表示该企业已经做得很成功。所以问题关键，不在防仿冒，而在于如何做品牌沟通与维护。手机壳行业随着手机的推陈出新，不断在翻新，因此唯有从业者自我加强专利保护，国家有关部门严格把关仿冒者的抄袭，如此对于关注产品创新企业来说才是较为完善的做法。”

避免恶性竞争，保证市场化的公平竞争

对于企业之间的竞争，艾克玛斯张经理说：“这种‘冤家’似的竞争，应该是常态的，只要避免恶性竞争，保证市场化的公平竞争，最低限度也该是大路朝天，各走半边。”他还说，虽然不同品牌间存在着竞争关系，但是品牌企业又是统一的利益共同体，需要更加紧密的合作，发挥各自的核心技术，让这个行业朝着品牌化发展，那才是行业的成功之法。

面对激烈的竞争，要想在市场中立于不败之地，联臣电子王鸿强调，不仅仅要保证市场化的公平竞争，还需要品牌时刻保持活力，产品要适应市场的需求，要有专业的研发设计团队，才能在变化如此快的市场，找到自己的一席之地。



达尔创新
总经理胡立铭

应对：用心做产品、用心做品牌

一个新兴行业的崛起，势必会让许多人跟风涌进来，一个优质品牌的成长，势必会让许多人竞相模仿。只要是知名品牌都要有足够的心理准备去迎接挑战，不管是自家的产品如何被仿冒，不管受到多大的冲击，还是在同行中为争得一席之地而“头破血流”，最终还是要根据市场的变化做出适当的调整。所以问题关键还是要回归到如何做好品牌沟通与维护。

在如何实现自己的品牌之路，艾克玛斯、达尔创新和联臣电子三家企业都有很多共同点，总结成一句话，那就是：用心研发产品、用心经营品牌。

这三家企业在产品研发和预防仿冒产品方面有着相似的理念。首先，他们认为，创新是企业动力的源泉，所以在设计生产过程中，尽量避免墨守成规，设计出属于自己品牌风格的产品，也就是理念超越时代，风格与时代同步的产品。其次，他们都及时地申请专利，注册了自己的商标。达尔创新胡立铭说：“通常用技术独立性、技术研发内容与其他竞争公司的差异性来评估一个企业的创新能力。一个企业的技术独立性数值越高，表示这个企业的研发技术高于市场，产品创新差异化和排他性也高。因此降低他人仿冒产品风险，同时用完整的专利布局来有效保护自家的产品。”最后，企业需要全面启动新的仿仿技术。如今，行业首创采用二维码防伪查询一定程度上减少了仿冒的问题。不过，艾克玛斯张经理认为，这仅仅是治标不治本的办法，有效遏制仿冒产品还是要国家有关部门努力配合。

另外，张经理还说，每个企业在开发新的一款产品时都是要花很多的心血，所以他认为，在品牌成立初期如果要想能够



迅速得到发展，他觉得在手机壳或其它配件的品牌化之路上最重要的投入，不是资金，而是确切地站在消费者的角度上做产品，提高产品的用户体验。而如何提高产品的用户体验也正是企业发展过程中遇到的最大困难，要解决这个问题就要从细节做起，改善产品的缺点，这样产品才能越做越好，品牌越做越大。

行业标准建立迫在眉睫

无规矩不成方圆。大到国家、社会，小到行业、个人，管理方面一旦出现缺陷，各种乱象便随之而来。因此，像保护壳这类的手机配件行业，应尽快建立科学合理的行业规范，引导产业转型。

当前，业界对建立行业标准已经呼声越来越高涨。不过要建立标准，显然需要领军企业先行。不同于山寨厂商“捞一把就走”的心理，品牌厂商着眼于长线生意，并不想粗制滥造砸招牌，并且，大品牌具有山寨厂商无法比拟的研发能力，因此，推动保护壳行业标准还要依靠主流品牌。

“企业的发展离不开核心的竞争力，在配件行业中企业核心的竞争力就在于产品的创新。一个创新性产品的研发设计是需要花费很多的人力物力来共同完成的。”联臣电子王总表示，“但是如果没有健全的行业标准，辛苦研发出来的产品很容易就会遭到剽窃，企业自身的利益得不到保证，日后也很难研发出更好的产品去服务于消费者。试想一下，当没有企业愿意花更多的人力物力去研发新产品时，整个行业都只能用同质产品进行低价竞争，最终会因为整个行业的无序状态而使很多大企业没办法生存，所以要想留住那些有创造力的企业，必须建立起行业标准，让大家有一个共同的游戏规则，才能更好地

一起发展。”

一旦有了统一的标准，行业门槛自然提高，行业自净便有了可能。有效标准在一定程度上可以鼓励企业自主创新，同时加强对侵权行为的法律制裁，这样就能将那些不规范的企业清理出市场。有了相应的管理办法与行业标准，监管部门重拳整治行业乱象就不能手软。但运动式打击往往容易功在一时，通过积极引导，将潜伏于产业链之上的“地下产业”引向正规化，更具积极意义。

随着消费者对手机配件认知的不断加深，以往只关注配件外观、实用性的现象已有较大改变，配件的安全性和稳定性也成了选择的重要因素之一。所以行业标准的建立，不仅是响应企业的呼声，还为了满足越来越理性的消费者各个层面的需求。

未来：行业前景看好 仍存品牌混杂

艾克玛斯张经理认为，就目前的形势来看，手机壳市场在未来很长的一段时间内都将保持长盛不衰。他说，今年是手机壳的一个关键年，虽然今年的市场已经比往年淡很多，很多企业受不了这样的冲击，随时会被市场淘汰，但是随着智能手机的继续热销，手机壳的市场潜力会越来越明显，不仅在销量上有体现，而且在技术和功能上会有很大的突破。

他还说，那些早期靠山寨谋取暴利的厂商，虽然未来几年还有利可图，但是如果不注重创新能力，不把用户的体验当一回事儿，将难逃在这场激烈竞争中渐渐被淘汰出局的命运。他还说到，未来手机壳品牌之间都应该有合作、有融合，一方面可以不断促使这个行业的技术更新，另一方面能更加完善行业的行为规范，这样一来行业就能更加健康走向品牌化。☑