

苹果将在未来数月两次打破 iPhone 平均售价纪录

随着消费者选择购买更昂贵、利润率更高的“Pro”机型，iPhone 的平均售价将会走高。



随着消费者选择购买更昂贵的“Pro”机型，苹果(Apple)预计将在未来几个月两次打破 iPhone 的平均价格纪录，这将提高这家科技巨头的利润率。

数据供应商 Counterpoint Research 称，本月早些时候发布的新款 iPhone 14 的需求已经足够强劲，预计全球“平均售价”(ASP)将在 9 月季度上升到创纪录的 892 美元，在 12 月季度上升到 944 美元。

该公司的预测是基于消费者需求、市场情报以及与供应商的会谈。

目前的纪录是去年第四季度创下的 873 美元。

iPhone 的平均售价是华尔街衡量苹果的一个关键指标，因为智能手机销售仍约占该集团营收的 50%。鉴于苹果在本月早些时候的年度旗舰产品发布会上没有提价，这些价格的上升轨迹(从 2015 年底的仅 690 美元)就显得更为显著。一些分析师称，这一决定是此次发布会上最大的意外。

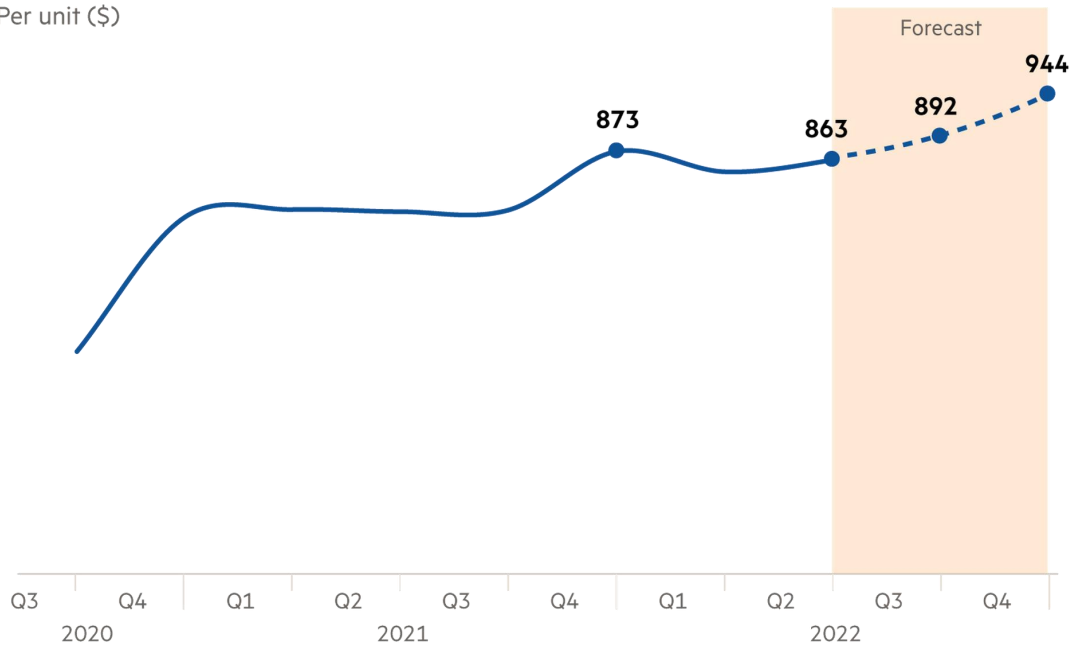
推动这一趋势的是 iPhone 14 Pro 和 Pro Max 两款手机的流行，这两款手机拥有更快的芯片、4800 万像素的摄像头和名为“灵动岛”(Dynamic Island)的新信息中心。

研究集团 Evercore ISI 本月对约 4000 名消费者进行调查时发现，在可能购买 iPhone 的消费者中，56%计划购买 Pro 机型，而去年这一比例为 41%。该公司预计明年的平均售价将在 940 美元左右，比 iPhone 13 周期高出 10%左右。

Evercore 分析师阿米特·达里亚纳尼对客户表示：“我们上调了 iPhone 未来四个季度的营收预期，原因是其平均售价表现强于预期。”

Average iPhone selling price projected beyond \$900 for first time

Per unit (\$)



Source: Counterpoint Research
© FT

这些数据表明，苹果现在的处境比 2019 年 1 月好得多。当时，由于 iPhone 在中国的销售疲软，苹果被迫发布了 16 年来的首次营收预警。

自那以后，由于在 2020 年推出了支持 5G 的 iPhone，以及华为 (Huawei) 的垮台，该公司在中国获得了更大的市场份额。华为在美国的制裁下已经无法销售 5G 手机。

Counterpoint 的数据显示，从 2020 年底到 2021 年底，苹果在中国的市场份额从 15.9% 升至 23%。

Counterpoint 分析师 Archie Zhang 表示：“其他安卓制造商——vivo、OPPO 和荣耀——都进入了高端市场，但高端品牌的地位不是一夜之间就能建立起来的。”

Counterpoint 的数据显示，在全球范围内，售价在 400 美元以上的高端手机市场的销售业绩已连续 9 个季度跑赢整体销量，苹果上季度占据了 57% 的市场份额。

超高端市场——定价在 1000 美元以上的手机——上季度的销量几乎比一年前翻了一番，苹果占据了 78% 的市场份额。

iPhone 平均售价的上升轨迹反映了苹果在 2018 年开始的一项战略的成功，当时它停止报告每个季度销售多少部 iPhone。此举引发了“对 iPhone 的担忧达到顶峰”，而苹果称它正在将重点从销量转移到营收和利润率。

如今，苹果正处于从平均售价向“终身用户价值” (lifetime user value) 的又一次转型中。“终身用户价值”是一种战略，通过不断扩大的一系列服务，增加来自逾 10 亿 iPhone 用户的营收。

2020 年底，该公司推出了 Apple One，以折扣价提供包括音乐和

iCloud 在内的一系列苹果服务。合乎逻辑的下一步是，让 iPhone 本身成为捆绑服务的一部分，使用户可以按月永久付费，换取服务和每一两年更换一部新智能手机，而无需产生任何前期成本。