

手机市场价格保持高位运行

非刚需购机 9月或可省千元

本报记者 焦燃



进入8月,我市手机消费市场并未如往年一样,迎来新旗舰发布前的“降价清仓期”。受上游芯片涨价、存储成本升高、开学季消费需求释放等多重因素叠加影响,手机终端价格整体仍处于高位区间,多款主流手机机型线下成交价与6月相比基本持平,部分热销型号甚至出现优惠收窄的情况。

业内人士提醒,没有迫切购机需求的消费者可等待至9月上中旬,届时老款机型价格有望出现回落,同时多款新一代旗舰机型也将集中上市,消费者可获得更充裕的选择空间。

反常:常规降价季未见松动

按照往年我市手机消费市场的规律,从7月到8月初,手机市场会进入传统降价窗口期。随着各大品牌新一代旗舰机型配置信息陆续曝光,老款旗舰及其他对应价位段机型通常会开启降价促销活动,线下成交价往往比官方指导价低数百元甚至上千元,消费者可用实惠的价格买到硬件配置仍不落伍的产品。

但今年市场走势明显偏离了这一规律。记者走访我市广和大厦、东信等核心商圈的多家手机连锁卖场发现,华为、OPPO、VIVO、荣耀等手机品牌主力在售机型的价格整体坚挺,与两个月前相比未出现明显下调。在广和大厦一家品牌授权店内,销售人员告诉记者,目前店内多数机型的优惠幅度在100元至300元之间,与往年同期动辄500元以上的降幅相比明显收窄。

“OPPO Find X9 Ultra 512GB 款的售价为8300元,与OPPO商城8499元的标准售价仅差不足200元。往年这个时候,上一代旗舰机基本都开始清库存了,价格降得很明显。”老白手机批发店有着多年销售经验的顾问杨女士表示,“今年不一样,上游成本一直在涨,我们拿货价就没降过,有些型号手机的销售利润仅为百元上下,终端售价自然也下不来。”

探因:核心成本全线上涨

此轮手机价格高位运行的背后,是上游核心元器件持续涨价的刚性支撑。其中,处理器芯片与存储芯片两大核心部件双双进入涨价周期,构成了终端价格难以下降的主要原因。

处理器方面,全球手机芯片龙头高通公司已正式确认涨价计划。7月30日,高通在第三财季财报电话会议上明确宣布,自2026年9月1日起上调全系列芯片产品价格,涨幅达两位数百分比;存储方面,全球存储产业进入调整周期。全球知名产业研究机构集邦咨询7月3日发布报告称,2026年第三季度市场上的存储硬件仍持续极度紧缺,合约价预计季增13%至18%。

7月13日,《山西经济日报》发布视频解析,受AI算力需求持续攀升影响,全球手机存储芯片产能向AI服务器领域倾斜。2026年第一季度,主流手机8GB+256GB存储配置合约价同比暴涨近200%,中端机型普遍上涨300元至500元,旗舰机型涨幅超过千元。这一成本压力至今仍未得到有效缓解,直接传导至终端零售环节。这意味着今年秋季发布的新一代手机将直接采用涨价后的芯片成本定价,当前在售机型的大幅降价空间被锁死。



终端:开学季消费致价格韧性

除供给端成本压力外,需求端的季节性因素也为价格提供了支撑。随着8月底开学季的临近,学生群体购机需求正在集中释放,成为近期手机市场的主要消费动力。

记者在走访中了解到,高考毕业生及大学新生是当前购机主力人群。不少家长选择在开学前为孩子购置新手机,预算多集中在2000元至4000元。这部分需求具有较强的刚性特征,一定程度上稳定了中端机型的价格。大同市云冈区五一路vivo手机销售店的负责人介绍说,今年学生购机群体占比明显提升,店内手机参照品牌方指导价销售,尽管终端价格处于高位,但刚需消费者的购机意愿并未受到明显抑制。

业内人士分析,开学季需求通常会持续到9月上旬。在此期间,市场成交量会维持在较高水平,经销商缺乏大幅降价的动力。只有等到开学季需求基本释放完毕,叠加新机型上市压力,老款机型才会进入大幅度价格调整期。

预判:9月或出现价格拐点

综合产业链各方因素,业内普遍认为大同手机市场的价格拐点大概率出现在9月上中旬。届时三大因素将共同推动老款机型价格回落:

一是9月新品集中发布带来的替代效应。据中关村在线网站报道,今年9月将迎来各品牌旗舰机型扎堆发布的局面,华为Mate90系列、vivoX500系列、OPPOFindX10系列、荣耀Magic9系列等多款重磅旗舰均会如期亮相。新机型上市后,老款机型必然会调整价格阶梯;二是9月中旬以后,学生群体集中购机潮基本结束,市场需求进入阶段性平淡期;三是随着新一代手机产品铺货期临近,各级渠道需要腾出资金和仓位承接新品,老机型降价去库存的动力增强。

参考往年经验,较初始发售价相比,这一轮降幅通常在300元至2000元之间,具体视机型定位和库存情况而定。旗舰机型降幅最大,部分中端型号线下成交价可能比当前售价低500元以上。

对于我市消费者而言,9月上中旬是一个较好的购机时间窗口。既可以选择降价后的老款旗舰,获得较高的性价比,也可以选择刚刚上市的新一代机型,享受最新的技术体验。而且,降价后低于6000元的旗舰机还可以享受山西省数码产品购新补贴政策,单品最高补贴500元。对于预算有限的消费者,不必盲目追新,上一代旗舰机型的硬件配置在未来两三年内仍能满足绝大多数使用场景,价格却比新机低不少。



建行北都街支行

纸笔架桥梁 服务无障碍

近日,在建行北都街支行,大堂经理用细腻真诚的服务跨越无声隔阂,贴心助力听障客户顺利办理工资卡业务,用温柔打破沟通壁垒,用专业守护金融便利。

当天,一位听障客户独自走进网点,希望办理工资卡开立业务。无法用语言沟通的他站在大厅,颇为局促。大堂经理第一时间留意到客户的状态,立刻快步上前,察觉到客户有沟通障碍后,大堂经理当即拿出纸和笔,以文字对话代替言语交流,搭建起专属的沟通桥梁。大堂经理耐心询问客户的办卡需求,逐字核实个人信息,细致地将开户流程、所需手续、卡片激活及使用注意事项等内容清晰写在纸上。考虑到安全性,大堂经理还贴心写下银行卡保管、密码安全、反诈防骗等实用知识,耐心解答客户的每一个疑问,字字用心、句句真诚,温柔消解了客户的不安与顾虑。

在大堂经理细致温馨的服务之下,从信息核对到资料录入,再到业务办结,全程规范有序、高效稳妥。客户被大堂经理的服务深深打动,特意写下文字表达真挚的感谢。寥寥字句,是认可,更是无声的双向奔赴。建行北都街支行将持续优化无障碍暖心服务,让每一份需求都能被温柔对待、妥善回应。

(培桦 杨璐)

建行云州支行

成功办理首笔 亲子专区业务

近日,一位客户专程来到建行云州支行,咨询线上热门的亲子专区业务。客户表示,已经为自己的孩子办理了储蓄卡,近期在网上了解到建行亲子专区业务操作便捷、功能实用,特意来到网点咨询办理。

支行客服经理第一时间接待客户,耐心倾听并明晰客户业务需求。由于支行是首次办理该类业务,暂无实操经验,客服经理便第一时间与兄弟行沟通对接,详细请教业务办理流程、操作规范及注意事项,快速掌握办理要点,确保业务办理精准无误。

在充分熟悉业务流程后,客服经理以高效专业的服务快速为客户完成亲子专区业务办理,并陪同客户打开手机银行查看亲子专区页面,现场演示孩子银行卡余额查询、子女定期存款办理等一站式便捷功能,让客户直观感受到建行金融服务的智能化与便利性。

便捷的业务办理流程、先进的金融服务功能,加上工作人员高效专业、耐心细致的服务态度,让客户十分满意。客户连连称赞,对建行亲子专区的创新功能表示认可,同时对支行高效的业务处理能力和贴心的服务态度给予高度评价。

建行云州支行首笔亲子专区业务的办结,是建行坚守“以客户为中心”服务理念的生动画卷。下一步,建行云州支行将进一步深耕金融服务领域,不断提升员工业务能力,优化服务流程,以更专业、更高效、更暖心的服务满足客户多样化金融需求,切实提升客户金融服务体验。

(培煜 马学军)