



真我的数字系列是安卓手机中 fastest 达到5000万出货量的产品线之一，也是真我在短时间内创下一亿台手机销量里程碑的重要推手。

继真我GT Neo 5以及GT Neo 5 SE后，2023年“无越级不发布”的真我第三款产品，这一次，真我11系列以影像为全新越级点，推出2亿单镜变焦相机，同时在外观设计、屏幕、续航等方面也全面升级，欲成为同价位段的质价比之王。

真我副总裁、全球营销总裁、中国区总裁徐起在发布会上表示，真我GT系列侧重性能越级，而数字系列则坚持将旗舰影像技术带给更多用户，公司将聚焦核心资源打造两款产品线的爆款。

“手机行业4000以上价位卷影像，3000价位卷性能，2000价位卷性价比。而这一次，我们希望挑战行业最强2亿相机，普及旗舰影像体验，让行业进入质价比时代。”徐起说。

旗舰影像的主要指标在于高像素、大传感器尺寸以及优秀的变焦能力。



对于手机新品频频突破大容量存储风暴，集微咨询分析师钱禹认为有三方面原因：

第一，以全球数据的飞速膨胀来看，近些年的自媒体，短视频让人人都是创作者，手机已经从通信工具转变为创作工具和生产工具，手机容器作为全球原创数据的源头，在数据采集和数据存储上的性能参数也不断迭代，自然对内存和闪存的容量和技术迭代有源源不断的需求。

第二，近些年手机市场疲软，换机周期大增，消费者换机欲望不强，大容量的存储空间与其他智能手机新技术一起，有助于用户去旧换新，从一定程度上刺激换机需求。

第三，从2022年开始存储器价格骤降，需求不景气导致手机出货量不及预期，存储器零部件库存水位无法消化。对于手机厂商来说，存储器对整机成本的影响已远远小于市场正周期，对于存储器原厂来说，在存储器逆周期的商业策略也由重利润转向重出货量，从而也对原厂的库存消耗有一定帮助，这些因素也从侧面推动了存储器向大容量的趋势迭代。

同样的逻辑，在屏幕、芯片等手机主要成本零部件方面同样成立，也造就了一些参数爆表但看上去价位适中的高性价比手机问世，对于消费者而言则是利好。

## “越级”持续收获成功

近年来，realme作为国内手机市场的新秀，发展势头迅猛，原因在于对于用户群体的精准画像，真正抓住用户群体的刚需，实现了极致的性价比。而提出的“越级”口号，也契合了年轻人大胆敢于挑战的特征，在其核心用户群体持续收获口碑。

在安兔兔公布的2023年4月安卓手机好评榜中，realme 10 Pro+排名第一。相信真我11的发布也会有很不错的表现。

虽然目前宏观经济的逆风，消费疲软，换机周期拉长，是每家手机厂商共同面临的挑战，但也为持续经营用户、积累口碑提供了窗口期。年轻群体表现在对影音娱乐功能的喜好，对于外观设计的追求，以及创新科技的重视，经营好这个群体，也意味着穿越周期后能够更好地收获未来。

尽管此前有不少分析将下半年视为消费反弹的时间点，但目前手机芯片大厂给出的判断仍然不乐观，现在仍然看不到复苏信号。高端市场虽然受冲击较小，但安卓阵营实现突围有限。因此，中端市场的成败往往具有战略性的意义。

在完成一阶段出口转内销，国内市场赢得口碑后，realme二阶段的目标则是拓展市场规模。今年，进入创业第二阶段的真我手机积极求变，砍掉过多产品线走精品路线，加紧线下网点建设，2023年，realme将实现100%地级城市的覆盖。

2000-3000元价格段是realme的强势市场，通过打造该价格段的性能天花板以及真香的定价，realme希望今年在中国市场撕开一道口子。但在如今的中国手机市场，realme还需要面临不少竞争对手的挑战，如果市场回温寄托在下半年，那即将到来的618毫无疑问将成为手机厂商的大考。