

诺基亚再归来,凭啥25年后经典“复活”

被年轻人热捧,四度断货 功能有限,也有消费者吐槽使用不便

消费新观察
NEW OBSERVE



扫码看视频

最近,手机市场最“抢眼球”的产品,不是堪比摄影机的小米14 Ultra,也不是在续航方面遥遥领先的华为Mate 60 Pro+,甚至不是一款智能机。它是在1999年10月就推出市场的“砸核桃神器”——诺基亚3210。5月至今,该款不能用微信和WiFi、官方售价不到400元的经典机复刻版,先后上架4次,都在短时间内售罄。

“我爸爸第一台手机就是在1999年买的诺基亚。”6月14日,长沙市民侯女士回忆道。三湘都市报记者发现,消费者或是想找回“曾经的Y2K回忆”,或只是为了方便家中老人打电话,甚至还有学生家长为了给自家孩子做电子产品减法,而“盯上了”老款手机。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 叶竹



6月16日,长沙太平街的一家茶颜悦色门店。刘贵香 摄

茶饮品牌加速扩张,5家投资机构集体退出 茶颜悦色股权回到融资前



扫码看视频

6月16日,记者查询天眼查得知,茶颜悦色的主体公司湖南茶悦文化产业发展集团有限公司于6月12日发生工商变更,顺为资本、五源资本、源码资本、元生资本、天图投资5家投资机构旗下基金悉数退出股东行列。此次茶颜悦色完成工商变更后,基本回到了融资前的状态,股东以创始团队的持股平台为主。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 潘显璇

“平平无奇”复刻经典,被年轻人热捧

在网络词条介绍中,1999年上市的诺基亚3210世界销量排名第2名,销售1.6亿台。为了纪念诺基亚3210诞生25周年,诺基亚推出了全新3210 4G复刻版本。5月8日首次发售,短短两日就宣布售罄;5月31日,再度开卖,不到两个小时就被售空;6月6日和12日,少量现货再次发售,1个小时就又被抢空。品牌官微宣布,将在6月17日再次限量发售,并在京东、抖音等平台上的品牌官方旗舰店开设预售。

与初代相比,复刻版在造型上几乎没有太大的变化,但配色更多,增大了屏幕,做薄了机身。此外,还加入了4G网络的支持和200万像素的摄像头。此外,该机支持喜马拉雅、咪咕音乐、支付宝等功能,可以实现基础的移动支付、娱乐功能。

和现在眼花缭乱的大屏幕、高像素、高清摄像头的智能机相比,尽管诺基亚3210 4G的配置看上去平平无奇,也没有了往昔的“大手拉小手”的开机屏画面,却引发了全网抢购潮。在售后评价中,有消费者称是“为家中老人购买。”“做一台备用机。”“为情怀买单。”也有消费者思路清奇,称是“送孩子六一节礼物。”

在社交平台上,一位博主就表示为了还孩子一个纯净的社交环境,选择淘汰电话手表,“加价”换用3210 4G作为孩子的第一部手机。“电话手表上有比较多的社交、打卡等功能,字又很小,要玩到很晚才睡觉,希望他能将更多时间用在学校中,和同学面对面社交。”这位博主称。

功能有限,也有消费者吐槽使用不便

就在官方旗舰店卖断货时,三湘都市报记者注意到,在二手交易平台,有不少卖家出手全新诺基亚3210 4G,打上了“回到1999”“曾经的Y2K回忆”“千禧回归”等标签,价格在430元左右。其中,一位卖家的成交价为435元,发布当天即成交,也有卖家将售价提高至478元。这一价格,较官方售价高出几十元。

据媒体报道,诺基亚曾推出过多款复刻版手机。3210 4G复刻版之外,记者发现,诺基亚新105 4G和220 4G等款式在各大网购平台销量也很可观,评价数量高达50万人次。

除了诺基亚,朵唯、摩托罗拉、金立等曾经风靡一时的手机品牌也在夹缝中求生,多数聚焦千元以下的功能手机、老年机、学生机等。随着“使用不便”“字有点小”“屏幕不清”“声音也不大”“没用几天就坏了”“充电充不了”等评价不断出现,不管是为了多一台备用机,还是为了追往日情怀,客观说来,这些手机的功能都十分有限。

“疯抢”潮之后,人们正逐渐恢复理智。而且在2026年,HMD与诺基亚的品牌授权十年合约即将到期,HMD方面曾表示,该公司现在已准备好独立进入市场,打造专注于消费者需求的电信新世界。

想复刻诺基亚的“复刻游戏”,或许辉煌难续。

知名投资机构“退股”

天眼查的相关数据显示,截至目前茶颜悦色共完成4轮融资:2018年1月31日,获得天图资本的天使轮融资;2019年7月5日,获得顺为资本投资;2019年8月27日,完成元生资本、源码资本的A轮融资;2021年12月8日,完成B轮融资,投资方为五源资本。

2024年6月12日,7家基金退出了湖南茶悦文化产业发展集团有限公司股东行列,分别是:武汉顺赢股权投资合伙企业(有限合伙)、武汉顺宏股权投资合伙企业(有限合伙)、苏州源瀚股权投资合伙企业(有限合伙)、苏州元初投资合伙企业(有限合伙)、深圳市天图东峰中小微企业股权投资基金合伙企业(有限合伙)、南京五源启兴创业投资中心(有限合伙)以及成都元承创业投资中心(有限合伙)。

记者比对发现,这7家基金对应的正是此前投资茶颜悦色的5名投资方。如此一来,茶颜悦色从2018年天使轮起获得的4轮投资全部退出,公司的股权结构基本上回到了融资前。

目前,湖南茶悦文化产业发展集团有限公司共有4名股东,分别是长沙菊英良品牌管理有限公司(持股52.84%)、长沙幽兰管理咨询合伙企业(持股36.58%)、长沙箬箬管理咨询合伙企业(持股9.2%)、Rose Xanadu HK Limited(持股1.38%)。

公司前三大股东的实控人均均为茶颜悦色创始人吕良及家族成员,Rose Xanadu HK Limited则是香港的一家企业,成立时间未满一年,于2024年2月成为茶颜悦色的股东。

或因触发回购条款

几家投资机构为何退出?6月15日,记者就此事采访茶颜悦色,公司回应称“目前没有回复此事的计划”。

对此,有业内人士表示,此次公司股权结构的变动或许与公司后续赴港上市安排有关。也有专业人士分析称,顺为资本、五源资本、源码资本、元生资本、天图投资几家投资机构的退出,很可能是因为当时投资时约定了某个时间点必须完成上市,而这么多年过去了茶颜悦色还没有递交上市申请,由此触发了回购条款。

茶颜悦色于2013年起步于湖南长沙,凭借首创的“新中式鲜茶”概念、中国风品牌形象与“鲜茶底+奶油顶”的产品特点出圈,成为顶流网红品牌,其门店成为外地游客来长沙旅游必去的打卡点之一。

与其他新中式茶饮品牌不同,茶颜悦色一直坚持直营模式,在全国的门店数量并不多。窄门餐眼统计数据,茶颜悦色在全国共有627家,其中湖南有403家、湖北117家、重庆55家、江苏52家,共分布在17个城市。

此前,市场上传出茶颜悦色赴海外上市的消息,但茶颜悦色方面对外称暂时没有明确上市计划。

茶饮品牌扎堆IPO

红餐大数据显示,我国茶饮市场规模从2019年的1063亿元,增长至2022年的1361亿元。2023年,我国茶饮市场规模有望超1500亿元。虽然茶饮行业前景向好,但目前行业竞争非常激烈,各大品牌都在扩张门店、争抢份额。

选择上市融资是成为茶饮头部品牌的一个重要选择。率先登陆资本市场,意味着可以借助资本进一步做大做强,构建壁垒,加速扩张,由此引发茶饮企业上市潮。

目前,已有两家茶饮企业在港股上市,分别是奈雪的茶、茶百道。截至6月14日收盘,两家公司的市值分别为40.48亿港元、161.7亿港元。同时,茶饮领域的多个头部品牌也在积极申报IPO,包括蜜雪冰城、古茗、沪上阿姨等。