



“尼彩手机只赚10元”新闻发布会现场

煤老板搅局手机市场： 每部只赚10元！

◆每部手机只赚10元钱

卢洪波杀入手机业真正的契机，出现在他结识一位从事手机无店铺销售的老乡蒋德才之后。蒋控制下的摩能集团，从2005年起一直做手机无店铺销售，被媒体称为“中国手机代购王”，曾做到年销售额近20亿元，虽然总体销售额比起同行两家上市公司橡果国际、七星购物还有差异，但在手机专业销售行当，已然稳居同行之冠。

这种摒弃传统代理分销体系的无店铺销售模式让卢洪波眼前一亮。但蒋告诉笔者，摩能的手机销售去年已出现下滑的态势，此情况他也如实告知了卢洪波。卢的回答是，下滑是因为摩能的定价还不够低，且受到了国内某些购物媒体的牵连，是典型的“被劣币驱逐的良币”。卢洪波认为，摩能有手机生产资质（已拥有4款手机生产证书）、有无店铺销售的经验、又有成熟的团队，是最好的合作伙伴。

2010年10月10日，双方签约，卢洪波持有摩能50%股份，出任集团总经理，全面负责公司日常管理。不过，出乎蒋和其他同行意料的是，卢洪波激进的“裸体手机”策略：在跟进市场最流行趋势、抓住消费者体验和感觉的基础上，尽全力压低手机生产成本；而销售这条线上的基本定价策略，就是每部手机只赚10元钱。

内部反对者们称卢洪波为“手机业的价格屠夫”，他们认为，卢的策略会激起行业众怒，有可能被指责为不正当竞争。卢洪波说，“我卖一吨煤，2000市斤才赚10元钱；一部手机，那么轻巧，能赚10元钱，我认为其实已经是暴利。”而且，手机可以做到人手一台，比煤炭市场大不知多少倍。他觉得，手机业的暴利是同行们手机销量上不去、甚至亏损的根本原因。

反对的声音促使卢洪波做出了另一个更激进的决定——曝光“手机成本白皮书”，公布一部普通国产手机的全部成本，并宣称，摩能尼彩“永远低价，只赚10元”。

为了与其他国产手机和“山寨机”相区别，卢洪波强调，自己的三

大合作伙伴都是上市公司：台湾联发科设计手机软件；香港上市公司龙旗国际作为手机整体设计和生产厂商；国内上市公司天音通讯为手机售后服务和维修合作商。“为了确保手机质量，这个合作阵营，决定了我们的成本其实应当是行业里中等甚至中上等，那么，我们宣称只赚10元，就并非不正当竞争，而是商业模式改变带来的成本降低。只不过，我们因低价而获得量的提升，我们的成本核算都是在百万台批次的基础上出来的，比起别的手机厂商10万台、20万台的产量，肯定价格低廉得多了。”

在手机成本白皮书公布大会上，卢洪波展示了采用低价策略的第一部手机：尼彩i8。这台外观近似iPhone4的手机，同类国产机的售价在800-1200元间，尼彩i8直接定价为399元。而3月20日的价格咨询会上，通过当地报纸征集来的消费者自发拍卖价都超过了600元。

◆煤老板的手机生意经

卢洪波为何选择在洋品牌被苹果“追杀”、国产手机又多在盈亏平衡点上挣扎，且“山寨机”横行的时候，进入对他来说陌生的手机行业？自称“手机外行”的卢洪波解释称，尽管之前做的煤矿行业现在利润依然丰厚，但市场的不确定性较大；另外一个理由是，他认为煤老板的总体形象不佳，总被和“不顾风险、不承担社会责任、奸商”联系上，于是萌生退意寻找新投资领域。

去年卢洪波参加了北京师范大学商学院的学习，在上课的过程中了解到中国手机行业的一些情况。凭着商人的直觉，他认为，手机这个理论上每个人都有需求的行业，机会大得惊人。目前的这种状况，也许只不过是参与者的市场定位有问题，而不是行业有问题。于是他南下深圳，在国产手机和“山寨机”的大本营深圳华强北考察，发现国内居然有3000多家从事手机行业的企业，这更进一步印证了他对于国产手机行业的判断。

“商学院的老师们都讲，一般只要是充满竞争的行业，最后存活的企业不会超过5家。”“中国居然有3000家搞手机，虽然有些亏损，但大多数都能存活，这是不



北京大学企业商学院教授、企业战略专家赖伟民对尼彩手机工厂店经营模式给予充分肯定

正常的。行业还有整合和冲杀的空间。”卢洪波说。

卢洪波的道理很简单，这个世界上只有两种生意：一种是平价规模化的生意；另一种是高价小众化的生意。其余的要么是游离在两者之间，要么是两者都不讨好的。在手机行业，除了苹果，在高价小众化的智能手机领域一股独大外，其他的手机生意，尤其是中国企业能做得好的，就应该是前一种——物美价廉的平价手机。

目前，国内手机行业的销售模式，大多仍采用代理制：从厂家出来，经过全国总代理、地区总代理、省代理、市代理、卖场等五六道经销商体系层层加价，最终，一台手机到达消费者手里的零售价，比出

“从大哥大到洋品牌再到国产手机，手机行业一直是个充满暴利的行业，今天，这一切该结束了！”3月23日，南京绿地洲际酒店7层会议厅，在来自全国的上百名媒体记者面前，卢洪波大声嘶哑地说道。

卢洪波名片上的身份是摩能尼彩科技集团总经理，但这名片是刚刚赶印的；实际上，他此前的身份是一位“煤老板”——拥有三座煤矿，在煤矿行业工作已超过8年。

一个煤老板贸然杀入手机行业，不但曝光了国产手机的成本白皮书，还制定了每部手机只赚10元钱的“裸体手机”战略。被视作行业破坏者的他会成功吗？

厂价翻了3倍。“不是说经销商层层加价不对，人家做生意，也要赚钱，要求利润是对的，错的是经营者的逻辑。”

卢洪波在南京的家，有两个邻居，一位是苏宁电器(002024.SZ)董事长张近东；另一位是宏图三胞(600122.SH)董事长袁亚非。张近东以低价家电的策略，做成了中国家电连锁老大，“去年总销售额755亿，利润超过40亿”；袁亚非也以平价电脑的策略，做成了中国电脑卖场中的佼佼者。卢洪波相信，如果能以平价手机的策略入市，一定能在手机行业搞成一番大事业。

◆手机业的潜规则

北京大学企业商学院教授赖伟民接受笔者采访时表示，卢洪波的招数其实就是“红海战略”。面对一个竞争者不计其数的行业，这个“外来户”不按牌理出牌，反而是最正确的思路。

赖伟民表示，此前商界流行的“蓝海战略”，是鼓励大家寻找新的市场，但当新市场不充裕时，一个完全竞争领域的市场参与者选择红海战略，反而可能会既讨得消费者欢心，也能迅速做大企业规模，最后赚得更多利润。因此他认为，摩能尼彩的做法，是在消费基数巨大的基础上，对中国手机行业的一次战略创新和商业模式创新。“如果做不到苹果那样的市场独占地位，那么在功能型手机领域，已经没有什么高精尖技术可言，深圳遍地‘山寨机’，成千上万的小厂都能生产手机，说明

其本质上就应当是一个普通工业品，就应当遵循工业品利润在竞争中无限接近于成本的原则。摩能尼彩也许是第一个捅破行业潜规则的人。”赖伟民称。

赖伟民还表示，卢洪波的方法里取消了代理商，采用无店铺销售的办法，从厂家直接到达消费者手里，减少了更多的环节，由此节约了更大的成本空间。而为了取信于消费者，尼彩还采用了在各个城市开“工厂店”的做法，解决了那些不相信无店铺销售或被伤害过的消费者，他们可以选择去店里实地了解。这样，只要手机本身质量过硬，摩能尼彩就能成功成为“行业颠覆者”。

但卢洪波的举动已经引起了行业的警觉。在金龙饭店的会议上，一位知名国产手机江苏区负责人悄悄来到会场，与会场里的消费者不断攀谈。被卢洪波发现后，这位负责人说，“你们这么搞，同行们很被动啊。”卢的回答是：“手机业就应该是利润很薄的苦生意。”

卢洪波的“大炮”不止于此，“尼彩手机保证质量达到甚至超过国标，尼彩i8手机全国统一定价399元。我们的目标是在近期内做到华北第一；3年内做到销售手机1000万部。对由于我们取消了传统代理和销售渠道巨额利润直接让利给消费者，给同行带来的竞争压力，我们表示歉意，但绝不改正。”

卢洪波还表示，自己的心理准备是首期投入1亿元，“亏完再加”。

399元，比山寨还便宜的正品行货
——尼彩手机“明码实价，只赚10元”

尼彩手机让您震撼的不仅仅是更薄、更炫的外观。它的内在功能也绝不让您失望：

- ★高速上网，视频聊天
- ★超长待机，双卡双待
- ★语音拨号，收发短信，动口不动手轻松搞定
- ★手机电视
- ★高清屏显

多种触控方式

尼彩拥有多种操作方式，平滑、点触、摇动、拖曳，更加入语音操控，真正的动口不动手！

多种输入方式

输入文字时，可以选择多种输入方式，手写输入、模拟键盘输入、还可以语音编写短信！

订购 **0731-82917799**
热线 **400-677-0007**
(货到付款 手续费29元) 诚招营业员数名，电话：82769077

直营专柜：步行街万达广场一楼电梯口

淘宝网地址：<http://shop6666685.taobao.com/>