

华府首创的华裔老人日间健康护理中心



彩虹老人日间健康护理中心

地址: 8400 Helgerman Ct, Gaithersburg, MD 20877

彩虹宗旨

真心对待 细心照顾
耐心辅导 热心员工



- 💡 隶属全美最大的医疗护理机构,正规化、现代化、人性化的管理模式。
- 💡 拥有华人优良传统,积累了十四年专业管理经验和细心的工作人员。
- 💡 完善的医护服务:预约医生,问诊,跟踪健康状况及安排交通接送。
- 💡 在营养师的指导下提供营养美味的早餐、午餐及点心。
- 💡 协助申请各项老人福利(包括Medicaid 和 Medicare)。
- 💡 提供有趣的室内外娱乐及购物活动和中美两国传统节日庆祝活动。
- 💡 全新装修,安全舒适卫生的活动环境。

衷心感谢华府地区的华裔老人的支持!

在新的一年里我们推出全新打造的彩虹老人日间健康护理中心!

欢迎您来电咨询: 301-987-8889



加入我们吧
彩虹这头是您
期待已久的幸福

“野生果链”从华强北快步跑向小镇

在很多人眼里,iPhone 14的发布又将是一场手机商家与黄牛的狂欢。

那么,对于“中国电子第一街”华强北而言,这一轮iPhone 14的热潮是否会掀起消费高峰呢?的确,每年苹果秋季发布会前,华强北商家总能抢先一步,发布最新款iPhone、Apple Watch、Air Pods等,很多在专卖店空手而反的果粉也会在这里找到自己的最爱。

不过,最近两年苹果秋季发布会之后,华强北商家“抢先版”翻车一度成为网友茶余饭后的笑料。9月8日,苹果发布“药丸”屏的iPhone 14,被苹果背刺的寨厂“感叹号”屏版本瞬间晕菜,一些钢化膜商家也哭晕在厕所。

至于提前收到消息,证实新款Apple Watch仍旧不是直角边框设计的华强北手表商家,据传也是连夜打磨“抢先版”S8的边框。或许今年唯一能笑到最后的,只有寨厂的Air Pods商家了。

尽管华强北的景气一度与苹果发布的产品高度捆绑,但不可否认的是,最近几年,随着用户消费观念的改变、国产手机的强势崛起,当地不少手机配件专柜、iPhone周边等“野生果链”都陆续离场了。

其中,一部分“野生果链”则下沉到市场需求更大的三、四、五线城市,寻找新的商机。随着“野生果链”的下沉,这个行业又会折射出哪些消费新变化、新趋势?

「01」

大城市不需要“野生果链”?

“现如今,华强北iPhone零配件生意可以说越来越难做了。”

今年五一长假前,扎根华强北六年多的郭哥,决定回老家汕头潮南陈店开设一家手机配件店。郭哥坦言:最近一两年时间,和他一样“知难而退”的华强北配件商家有不少,几乎都是“转战”小城镇延续以往的营生。

郭哥回忆,自己刚到华强北打拼是在2016年,当时的iPhone手机,还是不少一线城市消费者眼中的奢侈品。尽管当年9月份iPhone 7已经发布,然而在他的店里,需求最大的业务仍是给iPhone 4S换电池、修爆屏。

“我记得,当时深圳的平均工资才5000多,可iPhone 7起步价就5400元。”加上彼时分期消费尚未爆发,用户省吃俭用好久才敢花大价钱买一台新iPhone,因此,很多年轻人消费者都希望自己手里的iPhone能多用几年。

郭哥打趣地说道,正是因为早期果粉“一机传三代,人走机还在”的消费理念,不仅养活了整个华强北的二手手机商家,还养活了大量和他一样的iPhone专修、配件店。

“不过,近几年深圳人工工资涨了不少,而这几代iPhone的起步价几乎都不到6000,比不少安卓机还便宜。很多深圳人花半个月工资,就可以用上最新一代的iPhone,换机频率自然也高了不少。”

这种趋势从Strategy Analytics的数据中也可略窥一斑:中国用户平均换机周期为28个月。

但拥有近六年“野生果链”经验的郭哥认为,最近几年,深圳等一线城市的果粉,无疑拉高了国内消费者换机周期的平均值,年年都“追新”的果粉也不少见。

在转转发布的《2021秋季二手苹果iPhone交易报告》可以看到:二手iPhone仍由高线城市流向下沉市场。而今年各电商平台618手机战报中,iPhone 13销量可谓是一骑绝尘,新一线、一线用户依旧是高端机的消费主力。

“大城市的iPhone用户换机频率高,对于华强北的配件商家、维修店而言,可不是啥好事。果粉手上的iPhone电池还来不及损耗,屏幕还没有机会碎裂,手机已经卖了,做配件、搞维修的,自然都赚不到钱。”

对于大量果链商家开始涌入下沉市场,郭哥这样解释,近几年影响“野生果链”生意的因素,除了有一线城市果粉换机的频率高之外,国产手机、高端旗舰的崛起,同样让华强北iPhone专修、配件商家无利可图。

中国信通院公布的数据显示,今年上半年,国内市场手机出货量为1.34亿部,其中,国产品牌手机出货量累计1.15亿部,占比超过了八成,苹果等国外品牌手机的份额占比不足两成。

而从巨量算数公布的《2021手机行业人群洞察白皮书》中也不难发现,有超过30%的iPhone用户在换手机时,选择了其它安卓品牌。

换言之,不少果粉的下一台手机不一定是iPhone了。

那么,国产手机崛起,华强北的“野生果链”为何不转型做国产机零配件?对此郭哥的解释是,绝大部分国产机配件价格较透明,利润也不及iPhone配件高,“很多国产手机出厂送壳膜,到手即用,还有华强北商家什么事?”

渐渐地,不少华强北“野生果链”商家的身份,变成了低线城市手机维修店、配件店的供货商。

他们付着一线城市核心区的高昂租金,做着只需要仓储的批发生意,对于精明的华强北商家而言言极不划算。于是乎,“野生果链”批量下沉也成为必然。

「02」

下沉市场掘金“钉子户”

“你信不信,在小城市里,居然还有一些人拿着2013年发布的iPhone 5s。”

郭哥坦言,最近几年苹果发布的iOS几乎都不支持iPhone 6以下的旧机型升级,借此“强拆”所谓的钉子户。

而去年年底,苹果将iPhone 6Plus列为“过时产品”并停止提供硬件服务的消息,坚定了他下沉的信心。

数据显示,iPhone 6系列累计销量高达2.3亿部,更是苹果销量最高的机型,在国内市场,算上正品行货、“水货”,iPhone 6的保有量也不低。时至今日,三四线城市仍然有大量iPhone 6手机的用户。

当中,既有当年三四五线城市消费者用不菲价格购买的新机,也有部分一线城市淘汰而流向下沉市场的二手手机。机龄最短的,估计也已经六七年了。

“小城镇的人均可支配收入低,当年五六千买的手机,自然不能说换就换。”正因如此,郭哥认为在下沉市场的用户,更希望通过给旧iPhone换电池、修爆屏,这类“续命”旧iPhone并多用几年的需求,其实并不低。

加上不少年轻人换新机后,会将替换下来的旧iPhone给父母或家人使用,习惯“勤俭持家”的长辈,手机修了又修,电池换了又换,也不舍得买新机,“上周我修了一台iPhone 6,电池已经换了四次,屏幕换了两回。”

当然,由于一部分iPhone型号比较旧,早在官方宣布停止提供硬件服务之前,市场上已然很难找到所谓的原装零配件。因此,成本低廉的副厂件也给下沉的“野生果链”提供了十分可观的利润空间。

因为部分四、五线城市没有正规的苹果官方授权服务商,仅仅使用了两三年、已经脱保的iPhone产品,一旦出现故障或配件丢失,也需要寻求“野生果链”的服务。

有行业调研数据显示:智能手机保内维修市场占据占整体维修市场的16%,保外维修市场占整体84%,手机维修市场整体规模在300-500亿。

正因如此,瓜分智能手机维修市场的,除了个体维修店,还有o2o(Online To Offline)维修平台。

有行业分析称,在一线城市维修需求减少的情况下,手机维修平台应当加速布局下沉市场业务。在郭哥眼里,手机维修o2o平台与“野生果链”之间的竞争,已经转向了低线城市。

“好在下沉用户,尤其是上了年纪的人,都习惯到线下修手机、买配件。”为了尽可能满足“小镇用户”的消费需求,郭哥的门店也从原先只做iPhone配件,拓展到大量国产品牌。

然而,随着拥有批发货源、一线资源的“野生果链”下沉,三四线城市手机维修市场开始“内卷”了起来,曾经活得相当舒坦的“地头蛇”遇上了降维打击的华强北商家,谁

的日子都不好过。

「03」

“野生果链”的降维打击

“很多之前在华强北‘发财’的乡里人都回来开店了。”

距离郭哥的店不到100米,开着另外一家有点儿“年代感”的手机店,从店招上标注的业务范围得知,这家店集手机买卖、维修、零配件销售于一体。经营门店的阿才表示,他家的手机店在镇上已经开了快十年了。

与iPhone曾经养活深圳华强北一样,买卖、维修在“小镇青年”眼中仍然高端的iPhone手机,的确是不少当地个体手机店的主要收入来源。而阿才的门店,自然也不例外。

当提及那些从华强北回乡开店的同行时,阿才气便不打一处来,原因也相当简单:华强北的同行商家“搅黄”了小城镇手机市场固有的行规,毁了本地店铺原本安逸的经营模式。

“咱也不说其他的,凭啥我换电池收顾客80块,你换电池只收人家60块?”阿才气愤地说道,原先方圆三公里只有他一家手机店,因此,维修手机的费用、手机配件价格,的确比一、二线城市贵一些。

在他看来,自己向经销商拿货,iPhone 6电池成本大概40元,给顾客换上,赚个40元的手工费其实也并不过分,“可华强北回来的这些人,一手电池货源成本才30块,换电池收顾客60还能赚30块。”

因为手握一手货源,维修手机、配件的价格便宜,那些降维打击的“野生果链”快速抢走了“地头蛇”大量客源。为了能留住顾客,包括阿才在内的本地商家也不得不降价,加入“内卷”行列。

本地商家原以为,如此“内卷”的做法,能让一部分“强龙”知难而退,但让阿才没有想到的是——下沉开店的华强北商家却越来越多,如今在镇中心的位置,甚至形成了一条手机街,路两边都是维修手机、卖配件的店。

“很多手机店转租,有的还是本地的老铺,再这么下去,我也要关店了。”他苦笑着说道,一线城市智能手机维修需求减少,无疑挤压了华强北“野生果链”的生存空间,但“一米柜台”的下沉,或将断了小镇手机店的生路。

可以说,不少华强北商家因iPhone而发家,伴随着iPhone的升级、迭代,改变了自己业务经营的模式。而如今,随着越来越多的用户消费方式开始改变,国内手机市场的不断变化,大城市对于“野生果链”的依赖也越来越小。

一个iPhone 14的发布改变不了华强北商家的命运,对于越来越多扎根于一线城市的“野生果链”而言,下沉或许是最佳选择。