

段永平的“本分”文化，一加不再将就

最早做性价比对标小米，海外做了几年，回到国内，一加重走性价比路线，又要面对Redmi。这次一加能成功吗？

春节刚过没多久，手机圈就开撕了。几天前，一加Ace2上市，开撕Redmi和vivo旗下的iQOO竞速版。一加中国区总裁李杰，更是在微博里Diss友商。Redmi自然不甘示弱，迅速推出大存储普及版，512GB内存的版本比一加Ace2还要低。

不过，一直讲本分文化的vivo至今还未回复一加的挑衅。

这一战的背后，可以看出，一加手机被集团赋予了新的使命，主打性能，价格定位在2000-4000元，偏游戏向，线上销售。

在这个定位上，一加Ace2的对手，是Redmi K60、iQOO的Neo7竞速版，以及荣耀80GT。

从2013年创立，到出走海外，然后回归集团，在这前后，一加放弃氢OS系统，放弃经典的三段式按键，把哈苏联名也转给了OPPO。一加不惜“壮士断腕”，寻找自己的位置。

这次的Ace2营销，一加的角色似乎愈来愈清晰。

但是，这条道路走得通吗？价格战撼不动Redmi

价格战+挑起争端，是一加Ace2这次营销的关键词。

在首销日当天，一加迅速发布海报，宣称京东天猫双平台开售37分钟，打破近一年所有安卓手机首销全天销售记录。

随后，第二天，一加Ace2再次发布战报，宣称京东天猫首日销量，大于友商A+友商B的两倍。

这个友商A和友商B，不谁知道是谁。

在2月7日的一加Ace2发布会上，李杰就曾经把一加Ace2和友商A、友商B手机的参数做对比，友商A的列表里，提到了澎湃芯片，所指为谁一目了然。根据李杰列出的友商B的配置，也不难猜测友商B是谁：vivo旗下的iQOO品牌的Neo7竞速版。

把合订本读一遍，自然就知道了，战报里提到的，是Redmi K60和iQOO的Neo7竞速版。

战报这种玩法，早已经不新奇了。每年的双十一、618，各大品牌都会发战报，通过

设置各种定语，以田忌赛马的原则，给自己找出一个第一的口径。一加Ace2的战报也被人质疑，为什么一加Ace2不直接给出销售数据？

一加的策略，就是引起争论，吸引关注度。在战报的最下角，还特别提到：友商A/B指代友商具体产品，与发布会保持一致。

友商B一直没有回应，但是友商A并没有坐视不管。

13日，Redmi宣布：K60开启512GB普及版，2999元享受存储自由。说人话，就是Redmi的512GB版直降300元，同时对已购用户提供保价，别的版本用户，赠送Redmi手环2。

一番操作下来，几乎是同配置的Redmi 512版，要比一加Ace2便宜了200元。

李杰反应迅速，在微博里又开撕，言辞里提到的“产品不好降价也没用”“让友商感到畏惧”之类的字眼，颇为刺眼。

这种营销的做法，自然也引来一波质疑。在微博，一些数码博主认为一加是在“碰瓷”，有博主喊话：一加直接公布Ace2的销量。

15日，陆玖商业评论在京东自营店，看到一加Ace2评论数为2000+，按照京东规则，评论数虽不完全等于销售数，但其也已经具备参考价值，可以和同类产品进行对比。那么对比京东自营店，Redmi K60的评论数为5万+，Pro版为2万+。

根据14日博主午后狂睡查询的京东数据，一加Ace2在2月累计份销量为3.21万，Redmi K60累计13.01万台。根据BCI的数据，K60共计卖出46.87万台。虽然Redmi K60早售了一个多月，但这个数据也很硬，毕竟首发销量在产品生命周期中是最重要的销售高点，一加的这次偷袭，目前看来，还谈不上有多大成功。

在京东页面，K60产品的下面，就是Redmi K50，显示评论数为50万+。记得这款手机首销5分钟就冲破了33万台。K50是在去年3月22日发布的，一加Ace2战报里的“近一年”，应该没有包括这款？

在性价比这条路，一加Ace2才刚刚开始，虽然触动了Redmi的反应，但要撼动还很难。

拿100亿是想搞谁？

一加Ace2的战报里，有一个信号值得关注。

在战报的文案里，一加把自己定位为“中国手机行业旧秩序的颠覆者”，再结合一加Ace2的定位，以及这次一加的宣传，就更加坐实，未来一加的路线，瞄准的就是Redmi。

2022年12月，在一加9周年活动上，一加对外释放了几个信息，早就透露了这个信号。

第一个，是宣布OPPO进入双品牌时代，Find和Reno分别布局影像和设计赛道，一加聚焦性能赛道；

第二个，是在周年庆上提到的，OPPO线上就是一加，也就是说，一加会聚焦走线上渠道；

第三个更有针对性，一加宣布，未来三年，产品的硬件综合利润率可以为0。

定位聚焦性能、走线上渠道，除此之外，刘作虎表示，一加的用户画像是年轻男性为主，这一点更是令人浮想联翩。众所周知，男性也是Redmi的主流用户。

这个定位，自然是综合考虑的结果。

首先，OPPO已经有Find系列和Realme系列，卖得相当不错，留给一加手机只有两者的中间路线了；另外，线上本来就是一加的擅长，一加有丰富的线上经验。第三，这几年，手机行业受到疫情冲击，但是线上销量却相对稳定。

线上稳定，有部分原因是因为疫情封控，但毫无疑问，线上购买习惯也将因此得以培养。去年7月，Strategy Analytics预测，未来几年内线上渠道份额将继续增长。

对于OPPO来说，一加承担着进军线上的任务，OPPO的决心也不可谓不大。9周年的时候，宣布投入100亿就是一个证明。李杰表示，未来三年，一加要做到线上2000元+市场的第一。

在回归之前，以这种模式，一加尚能在海外卖卖，但回归之后，这种模式势必行不通。

“回来之后，你总不能跟母品牌一争高下吧，Realme卖的也很好，所以一加只能去走性价比的路线了。”该人士表示。

为了这个路线，一加牺牲了很多。在回归前后，一加放弃了曾经引以为傲的操作系

统氢OS，全面采用OPPO的ColorOS，一度放弃了经典的三段式按键，把哈苏联名也让给了OPPO。

一加能成功吗？从性价比起步，再以中高端定位出征海外，然后回归，走向性价比的路线。一加兜兜转转，还是要面对小米。

但时过境迁，一加手机最早对标小米，如今只能去和Redmi一争高下了。

2023年春节开工后，一加领导发给员工的内部信，提到了一句话：我们要继续不温和地出击。

所谓“不温和地出击”，就是这次一加Ace2的宣传风格：口水战，直接和对手开撕。

一加这种“不温和地出击”，已经被人质疑碰瓷的嫌疑。而且，和段氏体系“本分”文化也有些格格不入。

众所周知，段永平经常会提到“本分”两个字，ov也很少和友商打口水战，OPPO高层多次强调，不攻击同行。所以，一加的这套操作，非常令人感觉意外。

“段永平一直在提本分文化，其实OPPO和vivo都是这么做的。”该行业人士表示。

但一加显然不是。

一个最具反差的对比，就是这次一加同时暗踩vivo旗下的iQOO，但直到今天，iQOO一直没有回应。vivo沉默以对，侧面印证了其对本分文化的遵守。

一加大肆搞口水战，也许是因为之前一直独立运作，所以呈现了和OPPO完全不同的企业文化。另外就是，一加想迅速成长，迫切希望看到结果，在OPPO内部体现出价值。一加如此高举高打，也能反衬出OPPO内部管理和对外声量的弱势，显然，刘作虎或许试图通过一加的试验田，来改变OPPO低调的“本分”文化。

但如今，虽然仍是独立的品牌，在研发技术、生产制造、品质管控、售后服务上，一加都要依托OPPO的资源。两种文化想要融合非常难，更多的是看OPPO和一加的文化孰强孰弱，甚至获得市场的认同，倘若一加证明了自己的价值和“本分”文化的过时，OPPO的企业文化也将迎来大洗礼。

段永平会容忍这种“不本分”的文化存在和发展吗？

郑乔云会计事务所

Abacus Accounting & Tax Services LLC 5-096

25年以上的税务和会计工作经验 服务热情 收费合理

精通英语、国语、福州话

- *成立公司及其他商业组织
- *个人营业及其他各税
- *个人财务报表
- *代办营业执照
- *电脑会计及簿记
- *办理公司、个人所得税
- *申报公司
- *员工薪资
- *服务全美50州
- *财务节税计划

(新) Tel: 301-263-3888 Fax: 301-610-7879
 邮箱: abacustax60@yahoo.com
 地址: 966 Hungerford Dr, Suite 17A, Rockville, MD 20850 本公司位于大中华超市附近 (敬请电话预约)

Angelo USA Inc

舒齐 注册会计师
洪佩蒂 注册会计师

- *专精公司、个人报税
- *专精外国人在美国报税
- *专精美国人外国收入、外国资产报税
- *受理申请大学咨询和填写
- *代理申请各种公司、设计会计制度

Tel: (240) 506-1252, (301) 340-8888 5-104
 Email: samshu2005@yahoo.com
 地址: 932 Hungerford Dr. #39B, Rockville, MD 20850

精打细算可守本 灵活运用可生财

刘会计事务所

刘佳 注册税务师

专精节税规划, 地产投资抵税
国外资产税收, 疑难税务交涉
全美公司成立, 薪资核算发放

电话: 240-899-4990 传真: 1-888-317-2608
 www.LiuTaxGroup.com 5-134
 Email: LiuTaxGroup@gmail.com
 微信号: LiuAssociatesInc
 地址: 46090 Lake Center Plaza #101D Sterling VA 20165

何佩芬税务师事务所

P&G Accounting & Tax Services
联邦执照注册税务师 EA MSF

Tel: (571) 551-1118 Fax: (703) 956-2881
 Email: PandG.ats@gmail.com

税务咨询、计划、申报(全美50州)
 税务交涉 外国人报税
 财务咨询、分析、管理 申请工卡
 公司建立、建账 簿记报表
 薪资发放 生意买卖合同

203 Yoakum Parkway #1118, Alexandria, VA 22304 5-144

Moy Cheung & Company

梅張會計師樓

执照会计(CPAs), 税务师(EAs), 内部审计师(CIA), 税务律师
 申报个人, 公司, 信托和非盈利组织所得税符合规章审计
 税务稽核代表, 收税程序, 危机或收税干预, 信托基金免除罚款, 妥协支付税款,
 对税务法院立案或者未立案的案件向国税局上诉部门请求结案, 或作法院立案代表

DC Office (大會堂旁)
 1310 Ninth Street, N.W. Washington, DC 20001-4208
 电话: (202) 234-2228
 (202) 797-9288
 info@moycheungfinancial.com

Rockville Office (郵政局停車場旁)
 10 North Street Rockville, MD 20850
 电话: (301) 838-2881
 (301) 838-8708
 www.moycheungfinancial.com

首都理财会计师/税务师事务所

CAPITAL TAX SERVICES 5-006

- 承办全美国各州州税, 联邦税, 个人及公司名号商业税务申报
- 非营利公司税务申报
- 税局查账交涉
- 各种公司成立, 注册及代理申请营业执照
- 公司, 个人税务计划, 记账, 工资发放
- 代办外国公司及个人税务申报
- 财务节税计划, 投资策略
- 人寿保险规划
- 退休计划年金
- 多年成功报税经验
- 电子申报, 价格合理
- 诚信服务, 专业可靠
- 遵法省税, 口碑极佳
- 敬业守德, 为您保密隐私

Tel: 240-506-1595, Fax: 301-294-4088
 Email: capitaltaxone@gmail.com

美国税法复杂多变, 导致个人报税烦恼易错。我是联邦执照注册税务师, 注册会计师。我的工作就是为您排忧解难, 遵法省税。我的客人讲: “多年自己买软件报税, 费时, 费力, 费钱。” 在我们公司报税后, 他们都说: “这下可真省时, 省力, 省事, 省钱了。”

新地址: 622 Hungerford Dr, Suite 18(二楼) Rockville, MD 20850 (在州大中华超市后面的Town House, 走路仅2分钟)

李兴会计师事务所

FINANCIAL & ACCOUNTING TAXES SPECIALISTS, INC

您是否付出太多税金呢? 新的税法专业知识一定可以让我们帮您节省税金
 30年以上个人及公司财务、税务专业的丰富经验

- 三十年以上个人及公司行号专业的丰富经验, 包括成立公司、全美五十州个人及公司报税、会计、财务、税务、投资、移民投资、合资、商业及店面买卖、住家、出租、商业房屋、贷款、退休、遗产、员工福利、子女教育基金等策划。承办大陆、台湾、东南亚、欧洲、美国等各种商业贸易, 移民投资合资等, 国外公司在美国成立分公司的经营市场策划咨询。
- 承办全美五十州州税、联邦税、特别行政区, 个人、公司及合伙人等, 各种商业税务、非营利公司, 新移民与国外资产税务申报。
- 承办全美各州各种公司组织成立, 有限公司、合伙人、非盈利公司以及个人各种商业、贸易等。
- 承办公司行号, 每月、每季、每年簿记、员工薪资、零售税、资产税、建立会计制度, 电脑设计, 节省税务策划等。

5-045

● 马州盖城 7831 Muncaster Mill Road, Gaithersburg, MD 20877 301-556-2997 or 301-519-2277 or 301-250-8001
 ● 马州巴尔的摩 (Towson, MD) ● 马州哥城 (Columbia, MD) 1-888-888-6128 (免费电话) 传真: 301-963-0026
 ● 维州 (Falls Church, VA) 1-888-888-6128 (免费电话)

C/O MR. ANDY LEE
 请看我们的网站及咨询
 www.FATSIEFILES.com
 Email: faatsi@gmail.com
 办公时间: 1:00pm-8:00pm
 一星期七天为您服务 (请先预约)