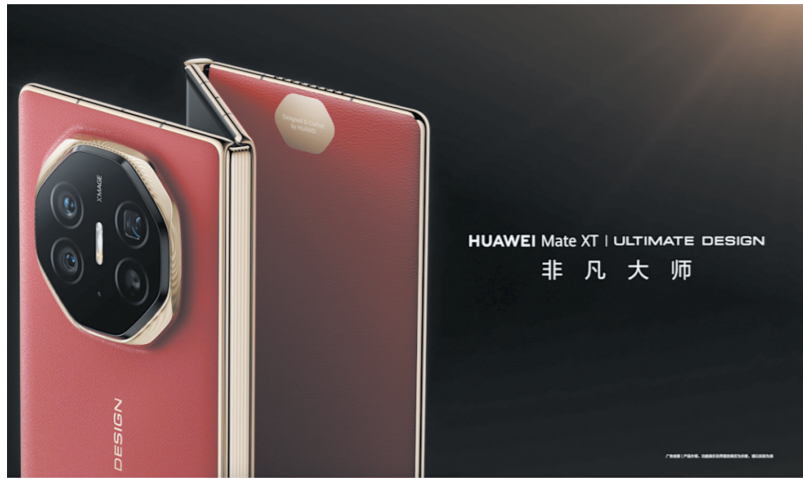




## 手机市场早已是“红海市场”，而这款手机预约已超500万台 谁在囤华为三折叠手机？

9月10日，华为发布一款三折叠屏新机——Mate XT非凡大师，和目前各大中国手机品牌均已推出的折叠屏手机相比，Mate XT非凡大师多折了一块屏，并被定位为“超高端手机”，起售价高达19999元，被称为“电子茅台”。9月7日中午，在还没有公布任何价格和配置的情况下，Mate XT非凡大师在华为官网预订开启。两天之后，线上预约人数突破300万，及至发稿，预约人数超过500万人，并且还在快速增长。中国手机市场早已进入存量市场，极度饱和，是典型的红海。就目前的市场容量来说，500万的预订量，数字相当惊人。一款售价惊人的手机，在预订时怎么就卖出了消费者抢鸡蛋的架势？



▲新机起售价近2万，瞄准超高端市场。

9月10日，华为发布会召开前，华为深圳万象天地店挤满了慕名而来的消费者。

### 1 疯狂的抢购

9月7日的深圳仍然酷热难当，南山的一家华为旗舰店里，顶着酷暑前来预订三折叠屏手机的消费者已经排起了长龙。

一个下午过去了，排队的女孩终于开心地领到了一张预约成功的单子，只是开心转瞬即逝。工作人员告诉她，预订是登记意向，具体能不能买到，还要看抽签的结果。

9月9日，我们再度来到店里时，被告知线下预订已经结束了，后续购买还需要耐心等待。

我们通过与其他商家沟通发现，虽然所有人都对来源渠道闭口不谈，但是观察他们以往的销售历史可以将其分为三类：一类是终端黄牛，主要倒卖各种终端产品，货源可能来自经销商；一类是产业链黄牛，过往通常有手机和零部件代工经历，货源可能来自原厂或供应链；另一类是纯素人，如声称自己拥有多个华为商城账号，可以代拍、代抢。

产品比以往任何一次抢购都更稀缺，这是此次华为三折屏新机Mate XT非凡大师抢购潮的最大特点。通常来说，一款产品想要在二级市场获得高溢价能力就得像大牌明星的演唱会门票，必须具备两个前提：高稀缺性和高流通性。如造成去年Mate 60上市时抢购潮的两个最大原因，一是华为手机业务在遭遇制裁后，忠实用户已经多年没有换机，市场用户基础大，具备高流通的可能；二是Mate 60采用自主芯片且前期供货不足，属于高稀缺的产品。

此次Mate XT非凡大师的稀缺性和流通性并不输Mate 60。现有技术下，三折叠屏手机技术实现难度高。首先，三折叠屏手机需要使用特殊的屏幕材料，既要保持屏幕的视感和灵敏度，又要具备良好的折叠耐用性；另外，三折叠屏手机的铰链设计更为复杂，量产良率难以保证；而且随着折叠次数的增加，减少折痕的难度也相应增加。同时，随着屏幕面积的增加，对电池续航和减轻重量的要求也更高，整体制造工艺难度拉高。拥有一台人无我有的华为Mate XT非凡大师，实际上是一种“身份的象征”。

Mate XT非凡大师首批备货不多。有媒体援引供应链消息称，此次渠道首轮备货不超过4万台。一位华为经销商告诉我们，他所在城市华为智能生活馆和授权体验店加起来约50家，只有大约不到8家的门店获得了首批供货。

不过，在这500万的预订者中，大多数人也不拿到首轮新机。



### 2 利润给足经销商

现阶段的抢购并非完全的“真实需求”，随着时间推移，这种泡沫会破灭吗？会出现产品砸在黄牛手中，甚至破发卖不出去的情况吗？

答案是有可能。只要需求和供给差距足够悬殊，对倒卖者来说几乎没有风险。

三折叠屏新机量产技术不成熟，成本高市场小，这些注定了其出货量不会很大，但在这种情况下，华为选择开启的却是无定金的预订。一位华为资深经销商向我们表示，这是一种把热度拉起来的营销策略。“预订门槛低，需求扩大了，渠道就有加价销售的空间。”

### 3 “非凡大师”系列冲击超高端

窄渠道、少量货源、营销不遗余力，种种迹象表示，面对稍显陌生的超高端市场，华为也还在“试水”。

去年9月，华为推出了全新超高端品牌“非凡大师”，首批发布的产品包括起售价11999元的手手机Mate 60 RS非凡大师，以及由18K金打造、售价21999元的手表HUAWEI WATCH ULTIMATE DESIGN非凡大师。此次华为Mate XT非凡大师是其第二款手机。

在手机布局上，华为目前最重要的两个产品系列分别为每年秋季发布的Mate系列和春季发布的Pura系列产品。前者主打商务人士，后者则更强调拍照功能，面向年轻轻市场。两个产品系列新款起售价均在5000元以上。

华为在渠道端的布局也在配合超高端战略。经销商的信息显示，华为正在加速投入“重奢店”，对店铺的选址、运营、人员管理、售卖产品均有高要求。

前述受访经销商告诉我们，这些“重奢店”要“挨着LV之类的奢侈品品牌，要有奢侈品的的气质”。

从产品迭代进化规律来看，折叠屏手机最有可能成为华为在超高端市场破局的利器。根据市场研究机构IDC的数据，在中国折叠屏手

机市场，华为在2024年二季度以41.7%的市场份额稳居第一，vivo和荣耀分别以23.1%和20.9%的市场份额位居第二和第三，OPPO以8.4%的市场份额排在第四，三星则以3.0%的市场份额位列第五。

不过，从市场大盘来看，华为的优势并不明显。IDC的数据显示，2024年二季度，vivo以18.5%的市场份额位列中国智能手机市场出货量第一，同比增长17.1%。华为以18.1%的市场份额紧随其后，位居第二，同比增幅超过50%。OPPO以15.7%的市场份额位居市场前三，而荣耀和小米分别以14.5%和14%的市场份额位列第四和第五。

红海之中，中国手机市场竞争极度残酷，“得高端者得天下”的产业特性仍然没有变化，但这个市场因为华为的重返开始出现新的变量。9月10日，苹果也发布了iPhone16系列新品，但过去加价售卖和一机难求的盛况并没有再出现。在二手交易平台上，一位头像还顶着苹果logo的商家正在努力吆喝自己的新生意，“华为骨灰级玩家，(手机官方售价)加1万直接顺丰特快到您家。”

(据财经杂志)

## 丁光木：当好同学们的“心”朋友

### 我的教育故事



丁光木老师和学生交流。受访者供图

姓名：丁光木  
学校：株洲市一中  
教龄：30年  
身份：株洲市教育学会中小学心理健康教育专业委员会理事长

### 把心理课堂送进乡村

1994年，我从湖南师范大学原教育系心理教育专业毕业。毕业后，在醴陵市工作了8年，直至2002年调入株洲。

相比起其他学科，高中心理课程没有统一教材，每学期开学之初，我都必须深入班主任、学生和家長之中广泛调查了解，确定每个学期心理课的基本内容。每节心理课都要围绕一个主题运用故事法、案例情境法、角色扮演法、小组合作探究法等方法对学生进行交流，让学生在轻松、愉快的情境中完成认识矫正、人格重塑、心理调适等。

相比起城市，农村学校的留守儿童更容易产生心理问题。2009年3月，我被株洲市委组织部、市教育局选派到茶陵县虎踞学校支教。历时两年时间，指导支教学校开办了以家庭心理健康教育为特色的家长学校，并指导青年教师上课，开办中考潜能培训班，建设心理咨询室，成立学生心理社团组织。通过为全校教师、学生及家長举办专题讲座和上示范课等一系列措施，带动了农村中小学的心理健康教育工作，为科学解决农村留守儿童的教育问题提供了样板。

### 转变家长和学生的观念

心理咨询辅导工作是心理健康教育的一个重要组成部分。当学生面对学习压力增大，竞争日益激烈，青春躁动等一系列青少年常见心理问题时，他们迫切需要心理咨询与辅导，以摆脱日益严重的不良情绪。

但在十多年前，学生和家長普遍不重视心理教

育，觉得做心理咨询就是“有精神问题”。一开始，学生、家長都很忌讳，心理咨询室鲜有人来，生怕被其他同学“另眼相看”。

2009年，我参与组建株洲市心理健康教育专家团队，并邀请了公安、卫生等多个领域的心理专家加入，经常开展公益心理健康教育讲座，同时做心理健康知识普及。15年来，专家团队稳定。近年来，我还发展了超过100位社会心理志愿者加入株洲市心理学会，大家根据学校申请，自驾驾车前往各县区公益“送教”。先后走访了醴陵市李耿镇、攸县鸭塘铺镇、茶陵县祖安镇、炎陵县水口镇等20多所乡镇中小学，开展送培送教、心理辅导和教育帮扶。

通过持续宣讲，慢慢的，学生和家長开始理解并认同心理辅导的重要性和意义，接受心理咨询、辅导不再是禁忌。

### 做同学们的“心”朋友

高中女生小苗(化名)成绩不错，但她害怕被别人追上，一心扑在学习上，但由于过分关注自己的成绩，长期感到紧张、睡眠不好、心跳过快。

我在与小苗面谈时，教给她一些放松技巧，并让回答三个问题：你学习的目标是什么？你学习的动力是什么？你如何看待成绩？

女孩回答：目的是考大学；动力是赶上比自己好的同学；没考好就恐惧、灰心。

我在每个回答的后面画上问号，但女孩很茫然。因为考大学虽然是她读书的终极目标，但她却不知道为了什么。经过一番分析，我与女孩重新探讨确定近期和远期的合适目标，并引导她对自己学习动力中非理性的想法进行自我辩驳，让她意识到学习实质是种成长，也是一种乐趣，要学会正确看待成绩，并树立适合自己实际水平的心理期待。

其实，像小苗这样的学生很常见，他们把考试结果作为成败的唯一标准，但对学习目的并没有太多思考。

经过几次辅导，女孩逐渐意识到自己在学习方法及学习信念上的问题，并配合我的辅导，疏解负面情绪，慢慢走出心理阴霾。

为方便学生咨询，我还开设了电话、信箱、微信、QQ网络等咨询辅导渠道，对学生、家長等实施形式多样的咨询与辅导。多年来，接待咨询与辅导累计达8000人次，和同学们成了知心朋友，打开了他们心灵的窗户。

2019年，我被株洲市教育局确立为株洲市首名心理名师工作室主持人。2021年，“湖南省丁光木中小学心理健康教育工作室”获批为首批“湖南省名师网络工作室”。2024年1月，我还被遴选为湖南师范大学实践型硕士研究生导师。

健康的心理，是一个人的立命之本；良好的心态，是一个人的处世之道。我愿意和同学们当好“心”朋友，助力他们健康成长。

(株洲晚报融媒体记者/戴凇 整理报道)

## 不断更新教学理念 培育时代新人

戴凇

百年大计，教育为本。教育大计，教师为本。

教师，被誉为人类灵魂的工程师，他们肩负着传授知识、启迪智慧、塑造品格的重任。

在教师节这一天，学生们会通过各种方式表达对老师的感激之情，比如送上鲜花、贺卡或者亲手制作的礼物，这些都是对教师辛勤付出的一种肯定和回报。

教师的工作是充满挑战的。他们不仅要教授学科知识，还要关心学生的身心健康，引导他们形成正确的价值观和人生观。教师的一言一行都可能对学生产生深远的影响，因此，教师的工作不仅仅是一份职业，更是一种使命和责任。

在现代教育中，教师的角色也在不断地发展和变化。随着科技的进步和教育理念的更新，教师在教书育人方面也面临着新的挑战 and 机遇。

一方面，要不断更新教学理念。教师应从传统的“教书”转变为“育人”，关注学生的核心素养，培养学生的正确价值观、必备品格和关键能力。这要求教师深刻理解和课程育人价值，落实育人为本理念，并在教学内容和教学活动中体现素养要求。

同时，要注重创新能力培养。通过“翻转课堂”教学模式，培养学生的分析、评价和创造能力。教师要做好导学方案设计，提供丰富的学习资源，并布置分层、弹性和个性化的作业，以满足不同学生的需求。

其次，可利用现代人工智能技术辅助教学，为学生提供写作提示、阅读理解工具和词汇构建者，培养学生的高级思维能力。

要实现这样的目标，则需要各地不断提高教师的社会地位，始终在全社会弘扬尊师重教的社会风尚。加强教师权益保障，维护教师的合法权益，减轻教师的非教学负担，为教师提供更好的工作环境和条件。

## 阳光体育大课间 展现学生青春风采



株洲市八大中课间的跑操环节。记者/戴凇 摄

本报讯(株洲晚报融媒体记者/戴凇) 推动青少年文化学习和体育锻炼协调发展，帮助学生在体育锻炼中享受乐趣、增强体质、健全人格、锤炼意志。日前，株洲市教育局组织开展2024年全市中小学“阳光体育大课间”评比活动。

活动中，各校因地制宜，充分挖掘和利用学校的自身优势，设计与学校办学特色、地域特点、校园文化相适应的大课间活动内容与形式，充分体现了学校文化底蕴和体育特色。

株洲市八大中体育大课间活动以“我们都是追梦人”为主题，将紧急疏散演练、舞蹈办学特色、学生心理减压与大课间紧密结合在一起。同学们在运动中放松自我、锻炼身体，并增强了集体荣誉感。经评比，该校获得高中组一等奖。

## 开展法治教育 排查管制刀具

日前，株洲市二中枫溪学校小学部东校区邀请法治副校长和派出所民警，进校园开展法治安全教育，并开展管制刀具等危险物品的排查工作。为了满足同学们的好奇心，民警还向同学们展示了警用“八大件”。

(株洲晚报融媒体记者/戴凇 通讯员/石宇 喆 摄影报道)

