



这届年轻人越来越爱淘二手手机

报告显示,2023年二手手机交易有望突破6000万部,销量的74%为35岁以下用户;而好奇、便宜及新机版本迭代不显著等是年轻人买二手手机的主因

2
新
京
报

“家里有两个闲置的手机,价格合适的话就全部出手,再添点钱将一款心仪已久的二手手机拿下。”“00后”王强联系上一位回收商贩,并按照对方要求对闲置手机整体及细节处逐一拍照,等待对方报价。“用更少的钱买到性价比更高的手机,何乐不为?”

类似王强热衷选购二手手机的年轻人不在少数。《2021年“循环经济”研究报告》显示,35岁以下用户占二手手机销量的74%。其中,白领、小镇居民、学生更是购机三大主力人群。

年轻人追捧推动着国内二手手机市场持续爆发。智研咨询报告预计,2023年中国二手手机交易平台交易量有望突破6000万部,交易金额突破800亿元。

市场前景也被商家所看中。一时间,众多玩家涌入这一赛道,除了个体二手手机商贩,不乏闲鱼、转转等综合性二手交易平台以及爱回收、闪回收等垂类交易平台。“现在一台二手手机的利润远比新机高,甚至能达到部分品牌新机的8倍。”经营着一家二手手机店铺的刘东时刻关注市场行情。

“当下越来越多的消费者在购买手机时不再选择全新机,更偏向于性价比比较高的二手手机。”一位业内人士向记者分析称,受市场饱和、版本迭代不显著等因素影响,如今消费者不再盲目追求新手机,在选择时也更为理性。

市
场:

新机型不断推出,都会带来换机潮

“准备国庆期间入手新手机,到时候再把之前的手机出了‘回回血’。”正在各大电商平台浏览新款手机的李鑫向记者表示,自己手机已用了三年时间,一直考虑换款新机。前不久看到华为 mate 60pro 上市后就颇为心动,“手上现用的手机能卖两三千元,只需要再添部分钱就能换到一台新手机”。

“手机只要爱惜得当,套上后壳谁也看不出来是二手的。”张磊刚花5000多元在二手商贩处买到一款九五成新、原价近万元的iPhone 14Pro,并向身边朋友炫耀。

近段时间,随着一众手机品牌先后发布新机型,以及多地卖场在国庆期间推出促销活动,国内手机市场不但迎来购机热潮,也推动二手手机市场再次升温。

“每当华为、苹果等知名手机品牌推出新机型后,

市面上都会带来一波换机潮。”李鑫告诉记者,事实上,国内二手手机市场正在持续爆发。据IDC此前发布的数据,包括官方翻新智能手机在内的全球二手智能手机出货量,预计到2026年将达到4.133亿台,2021年至2026年的复合年增长率将达到10.3%。

记者登录闲鱼、转转等二手平台搜索时发现,有数千名商家正在销售二手手机。所售机型除了苹果、华为、小米等品牌,也有黑鲨、IQOO等小众机型,价格按照品牌、型号的不同,从数百元到数千元不等。

“不仅当下处于火热阶段,未来市场势必会随着品牌方的不断推陈出新而持续扩大。”在重庆经营着一家二手手机店的老姜分析称,手机属于更新换代较快的电子消费品,自然吸引到不少喜欢折腾的年轻人以及钱包不充裕的玩家。

年
轻
人:

淘二手手机因好奇欲与低价诱惑

张磊初次接触到二手手机纯属偶然。一次在无意间翻阅朋友圈时,他发现早前加的一位二手商贩所发布的图片里,居然有自己心仪已久的手机。经过和二手商贩沟通,他发现这款只被原主人使用不到4个月时间,成色保持在九五成新的手机,价格只是新机的一半,这让他毫不犹豫地下了单。

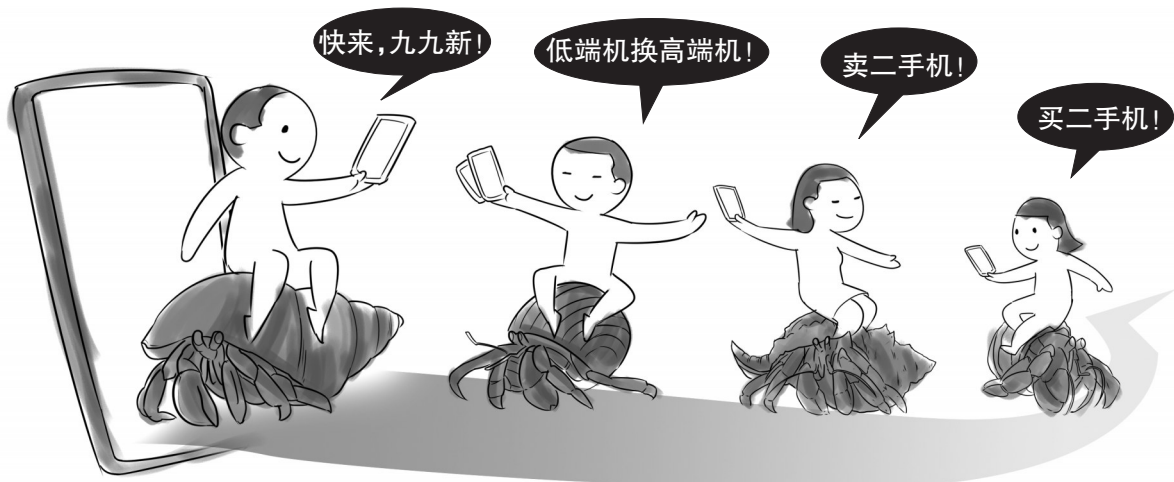
几天后,当他将手机从快递盒里拿出,在手中反复把玩的那一刻,便迷上了这种“捡漏”的乐趣。那段时间,他特意关注了不少二手手机商贩,每天都会浏览对方的朋友圈,“没想到这么多手机在九五成新或者九八成新,仅是因为‘二手’,价格就会便宜那么多”。

同样习惯选购二手手机的,还有“00后”玩家王强。对于入坑原因,王强毫不讳

言地表示,自己早前一直使用两千元以下的手机,尽管内心对高端手机渴望已久,但动辄六七千元的价格让他实在无力购买。一次在数码论坛和网友交流后,他在对方建议下花了3000多元淘到一款九成新,原价约为7000元的手机。

如今,二手手机在国内市场迅猛兴起的背后,以“90后”为代表的年轻人群体不容小觑。飞瓜数据“商城热词榜”显示,今年6月,以“二手手机”为关键词的搜索增幅高达16186%,成交指数超过28.9万。

“年轻人对新物品的好奇欲,也让他们更容易接受二手手机。”老姜告诉记者,自己每天几乎都会接待多位上门咨询或者买卖二手手机的顾客,他发现这些客人年龄大多集中在20至40岁。



建隆/漫画

商家:利润比新机高得多,40多台二手手机赚一万多元

刚到门店的老姜,马不停蹄地安排员工对才到手的10台二手手机进行检测。

“二手手机通常先看外观是否有破损或划痕,以及有无拆修过的痕迹。然后再检测电池健康、镜头拍照以及通话效果等。”老姜告诉记者,只有经过精准的检测,才能对手机进行最终的估价。

很快,员工将检测结果汇报上来:这批手机中有4台品相较好,可以直接上架销售;5台成色一般,需要更换零件再转手;而剩下的那台破损过于严

重,只能拆出零件作为维修件备用。

得到具体信息后,老姜开始针对性地逐一进行定价。

“定价是门学问。定太高没人买,太低则没有利润。”老姜说,如今二手市场过了早前以低端机为主的时代,不少中高端手机都活跃在市面上,其中类似华为、苹果等品牌手机更是紧俏货。“每台赚上一两百就差不多了。”

机型只是决定价格的因素之一,渠道同样是二手商贩们看重的环节。只有合适的渠道才能拿到物

美价廉的二手手机,进而得到更大的盈利空间。

为了得到更多货源,老姜除了定期联系上家外,还时常在数码论坛里关注合适的数码产品,一旦有看中的商品便立即下手。一次,他花了3800元钱从一位网友手中收到一台九成新的三星S22u,再将手机外观简单清洁后,转手以4100元价格成功卖了出去。

“现在选择二手手机的人群确实多了起来。”同样在广东从事了近10年手机生意的刘东表示,他手中有数百名客户,其中除

了习惯于频繁换机,追求新鲜感的年轻客户外,还有不少其实是并不了解二手手机的客人。

这段时间,刘东正密切关注着二手市场。国庆节“换机潮”的到来,意味着大量二手手机将流向市场。如果能从中获得部分货源,必然会为自己带来不菲的利润。“现在二手手机销量和利润都比大多数新机高得多。”刘东坦言,“上个月差不多卖了40多台二手手机,赚到一万多元,而新机只赚到四五百元。两相对比,肯定更愿意选择前者。”

提醒:“零门槛”鱼龙混杂,货不对板成槽点

市场持续扩大,二手手机销售渠道越发多元化。

和此前交易大多集中于线下平台不同,如今二手手机行业逐渐将销售场所转移至线上。除了传统电商以图片形式销售外,不少带货达人通过短视频和直播的形式,让二手手机出现在镜头前。

9月24日,记者在一家直播平台上注意到,多位销售二手手机的直播达人正热情地介绍着手中机器的款式和价格,留言板里不断闪现网友的咨询以及下单提示。

“二手手机出现在直播平台自有道理。”一位达人解释说,不少买家对商贩所发布的图片真实性感到质疑,担心对方刻意隐藏瑕疵细节。而直播则可以通过全方位展示,进而打消买家的顾虑,“更重要的是,买家在主播充满激情的话语下,更容易产生消费冲动”。

然而,二手手机交易亦存在“翻车”风险。尽管二手手机已受到不少玩者认可,但交易背后仍存在不少隐患。货不对板、以次充好等情况时有发生。

“此前曾购买过一台

号称没有暗病的九五成新手机,但到手后发现和卖家的描述明显不符。屏幕和后壳都有很多细纹,使用过程中还不时死机。”马浩吐糟称,当他准备找卖家交流时,却发现对方早已把他拉黑。

类似遭遇并非个例。记者搜索“黑猫投诉”发现,有5000多条关于二手手机和平台的投诉,其中主要聚焦于货不对板、交易被骗等问题。

“尽管二手市场持续火热,但‘零门槛’‘C2C模式’等行业现状也让市场

鱼龙混杂。”刘东表示,“二手手机买卖双方大多为普通玩家,交易也更为低频交易为主,卖家不需要如同在传统电商平台开店缴纳保证金,这无疑增大了交易的潜在风险。”

而随着市场的持续发展,越来越多专业平台和手机厂商也开始涌入这一赛道。

“肃清行业当下乱象,能让市场更为稳定。受此影响,二手行业未来势必会持续有序爆发,千亿市场只是时间问题。”老姜如是说。