

# 华为Mate 60销售火爆,舟山门店一机难求

## 热度远超前两代,预订下单也要等15天左右

□记者 姚舜妤 文/摄

上月末,华为在未开发布会的情况下,突然宣布在线上官方商城开售Mate 60 Pro手机。“中国历史上第一台搭载全自研SOC芯片的手机”的定位和“未发先售”的神秘营销将消费者的期待值拉到最高,开售不到一小时,第一批手机所有配色均售罄。9月3日,华为Mate 60系列手机在线上线下全面开售,市场反馈热烈空前。

昨日,记者走访舟山多家华为授权体验店、手机零售店看到,不少消费者选择到线下咨询新机相关信息、试用体验或下单预订,店员也忙于接待。有相关从业人员表示,Mate 60系列是华为Mate系列手机热度最高的一代,目前线下门店“一机难求”,预订下单要等待约15天。



### 新机热度空前,有消费者连蹲三天线上预售无果

“盯着秒表抢,还是连蹲三天都抢不到。”市民高女士近日购入了华为新出的Mate 60手机,据她描述,抢预售的过程十分坎坷。“我是9月1日在网上看到了一个博主的华为新机开箱视频,才知道淘宝和京东已经有了预售,官网是早晚各一场。接下来三天我都准时蹲点抢,甚至看着秒表,秒针一到58秒,我就开始按‘立即下单’的按钮,但就是抢不到。”高女士说,她最后选择去线下预订,等待了一周后终于拿到了新机,“线下买需要排队,按下单顺序拿货,我买了白色512GB内存的Mate 60,花了5999元。近年国产手机越做越好了,身边朋友用国产手机的也越来越多,这次华为新机又有很多新功能,就想试试。”

此次华为Mate系列的新机热度之高从消费者反馈来看可见一斑,记者在走访时看到,新城宝龙广场的华为授权体验店里满是前来试用、预订新机的消费者。市民金女士和同伴虽然没有换手机的计划,但也被网上的热度驱动,前来试用体验。“最近这个手机的话题度很高,我们也想来看看到底怎么样,为什么这么火。”

定海人民北路某手机零售店店员冯女士表示,现在华为新机已开售的机型都能订,但是没有现货,“最近的一批要到9月22号以后才能拿到。”

新城凯虹广场华为授权体验店店长徐女士表示,开售以来,Mate 60系列的热度空前,远超Mate 40、Mate 50系列。“新机的销售表现可以说是非常不错的,我

们现在有多少货就定出多少,都想拒绝新单了,消费者愿意等,我们才会记下信息排单,估计要一个月以后,货源才会充足一些。”徐女士说,相比Mate系列前几代机型,Mate 60无疑是最受瞩目、预订量最高的。“比Mate 50系列的预订量至少高50%。50系列算是华为的一个过渡机型,没有搭载5G技术,芯片是骁龙的,热度相对低。40系列也是麒麟芯片,当时传可能是最后一代搭载麒麟芯片的手机,热度也很高,但还是比不上60系列。麒麟芯片的回归,还有突如其来的开售,都带来了‘王炸’效应。”

### 新色、新功能引人注目,512GB Pro机型最受欢迎

定海人民南路电信营业厅的华为销售点,店员谢女士正在帮一位顾客做华为新机的激活。“今天下午就已经卖出十几台了,都是十几天前预订的。最近来这边看手机、买手机的全是冲着Mate 60系列,现在再定估计等十一假期期间或者之后才能拿货,得等半个月。”谢女士说,华为Mate 60系列手机的预订量比起Mate 50系列高了近80%,其中512GB内存的Pro机型最受欢迎。“这次的Pro机型性价比是比较高的,价格和基础款也只差了1000元,选Pro的最多,这个机型也最难抢。”

记者也从官网初步对比了Mate 60和Mate 60 Pro的性能,首先二者在摄像头存在差异,Mate 60为传统单孔,Mate 60 Pro则有三个孔,搭载了深感摄像头,可实现3D人脸解锁。Mate 60支持双向北斗卫星消息,而Mate 60 Pro则更进一步,支持卫星电话,它也是目前市场在售的主流机

型中,唯一支持此功能的手机。另外,二者在充电续航、防水、后置长焦等方面均存在差异,不少消费者测评后表示,Pro机型的这些升级点值得回1000元的差价。

### 抵制黄牛,线下店要求“一人一机”

今年50多岁的市民翁先生是一名船员,他在该店内取到了此前预订的Mate 60 Pro手机。“原本想买512GB内存的,但是很难抢,就想定1TB的,但没想到还是没货。我想尽快拿到就退而求其次买了256GB的。”翁先生说,出海工作,海上信号问题是他最看重的,对比了几款手机,他发现华为手机在海上的信号是最好的。“这次华为还出了一个支持卫星通话功能,Pro以上机型才有,我觉得跑船挺有必要的,就办了个业务,10元一个月。”

此次华为新机也推出了多种颜色,除了相对常规的“雅丹黑”和“白沙银”,还有“南糯紫”和主打新色“雅川青”。“青色的咨询量是最高的,毕竟是主打的新颜色,自带其他颜色没有的纹路。其次就是银白色。不过由于现在新机货源有限,热门机型和颜色难抢,所以近期消费者基本已经不挑颜色了,有啥买啥。”

此外,为了抵制黄牛现象,舟山线下的华为官方授权体验店均要求购机者“一人一机”,需要当场激活手机后才能离开,有的店还要求消费者提供身份证件。“黄牛现象在手机市场一直都有,线上已经有很多店在溢价出售手机,我们也是通过现场激活的方式尽量减少这种行为的发生。”店长徐女士说。

## 工行舟山分行 创新产品 助力普惠金融

新城某贸易公司主营原料批发业务,近期市场走势良好,企业计划扩大销售规模,但因成立年限短、无抵押物等原因,融资遇到了困境。工商银行舟山分行客户经理在走访中得知企业虽经营年限不长,但有稳定的购销渠道,同时通过核实出入库单、纳税申报表等方式确定企业经营状况良好,符合贷款要求,于是根据企业需要向其推荐“经营快贷”。

确定融资意向后,该行3天内完成开户、资料收集、流程发送、放款等一系列流程,为企业发放200万元“经营快贷”,高效的服务赢得了企业认可。

近年来,工行舟山分行立足区域发展特点和自身优势产品,做好市场拓展、产品推广、客户服务、品牌宣传,推动普惠金融业务高质量可持续发展。

该行推广“经营快贷”产品,运用互联网及大数据等技术,基于交易、资产、信用等多维度数据构建客户筛选、额度测算及风险监测模型,为小微客户提供在线融资服务;依托“商户贷”下沉深、周转快、方便灵活等优势特点,持续做好批发零售、餐饮旅游、文化娱乐等领域的小微企业、个体工商户普惠金融服务,为区域经济社会发展作出积极努力。

“经营快贷”具有主动授信、自动审批、信用方式、一触即贷、利率优惠、随借随还等优势特征,能破解担保难题,提升融资效率,助力小微企业转型升级;“商户贷”借助“数字驱动、科技赋能”,实现全流程线上化操作,贷款秒批秒放,能有效满足商户“短、频、急、快”资金需求,帮助商户把握消费升级机遇,进一步释放市场消费潜力。(陈文光)

## 舟山信用报告自助查询 再增22个网点

为提升征信临柜服务能力,满足社会公众现场查询需求,中国人民银行征信中心与中国建设银行合作,于2023年7月上线优化智慧柜员机渠道信用报告自助查询服务。通过建设银行智慧柜员机对外提供企业和个人信用报告查询服务,将客户服务范围扩展至所有信息主体,并实现信用报告实时查询。该项服务全面扩大现场临柜征信服务覆盖范围,进一步提高社会公众查询信用报告便利度。

目前,建行在全市范围内的22个网点,共计布放46台智慧柜员机提供该项服务,服务范围扩至岱山、嵊泗等县域网点,实现岛际服务网络全覆盖。

查询信用报告、及时了解自身的信用状况是珍爱信用记录,积累信用财富,减少信用风险,维护征信合法权益的重要途径。此次信用报告自助查询服务的成功上线,标志着人民银行征信中心与建行协同服务公众的水平迈上一个新台阶。未来,建行将与其继续加强合作,共同践行“征信为民”使命担当。(姚飞)