

一份基于《半拿铁》No.210的硬核商业连环画。梳理中国智能手机长达十余年的范式转移与霸业更迭。

中国手机江湖

从魅族、小米、锤子，到 OV、华为的新十年



2009年电信商接车。

充话费送手机

3G时代运营商终端补贴高达500亿，
控制了国内50%以上的销售渠道。



一部手机赚三十块钱，
这算什么高科技啊？
谁在胡说谁下岗！



依靠运营商红利躺赚的“中华酷联”时代，硬件低端、利润微薄，极度依赖补贴。风暴，即将从边缘地带刮起。

魅族总部黄章持工在夜之晚。

做MP3起家的黄章,用工匠的偏执造出了魅族M8。在那个充斥着粗糙定制机的年代,这款手机瞬间引发了千人排队抢购的狂潮。

1毫米的弧度,
1克的重量

不屑于联发科公版,魔改
Windows CE 6.0,仅耗18
名工程师手工搓出系统。

首创论坛(魅友家)模式,
直接吸收发烧友需求。

6000元水货

售价 2380 元!

798艺术区，北京，2011年

1999

我们的商业模式
是互联网手机，
没有中间商赚差价。



2014年：6112万台

2012年：720万台

2011年：30万台

互联网老兵带着七剑客入局，先做MIUI圈粉，再造硬件。
单品爆款+电商直销，彻底击碎了智能手机的高价壁垒。

中国手机造机法则演变图

	核心驱动力	销售渠道	利润来源
【1.0 中华酷联模式】	运营商补贴	营业厅定制	微薄的硬件代工费
【2.0 小米模式】	粉丝口碑倒逼供应链	官网线上直销	软件服务与生态链
【3.0 OV蓝绿大厂】	毛细血管级利益绑定	三四线线下门店	稳定的硬件溢价

小米证明了“先有用户，后造手机”的可行性。至此，造机门槛降至冰点，直接引爆了第三次全民造机运动。



2013年：工信部备案手机品牌超 700 个!

2016年：数据库注册品牌达 1055 个!

为梦想窒息

生态化反

联发科的公版方案加上安卓的开源，催生了数百路奇葩诸侯。硬件免费、生态化反、跨界造机，这是一个疯狂的黄金时代。

有一天会有很多人用我们手机，多到连傻逼都在用的时候，你要知道这是给你们做的。

一步
一步

大爆炸

闪念胶囊

中天信

TNT工作站

系统崩溃！
(SYSTEM CRASH!)

error code:
000058-0006300

盲目追求双面玻璃
(T1良率极低)

代工厂倒闭
(T2错失黄金期)

昂贵且超前的TNT
(9999元彻底斩断现金流)

理想主义的光芒，最终被缺乏供应链话语权和激进的硬件试错成本所吞没。

利益共同体飞轮

工会高度持股

(OPPO 61%, vivo 62%)
→ 保证组织稳定不赚快钱。

省代入股合资公司

→ 深度利益绑定，自上而下拒绝乱价。

高额终端返利

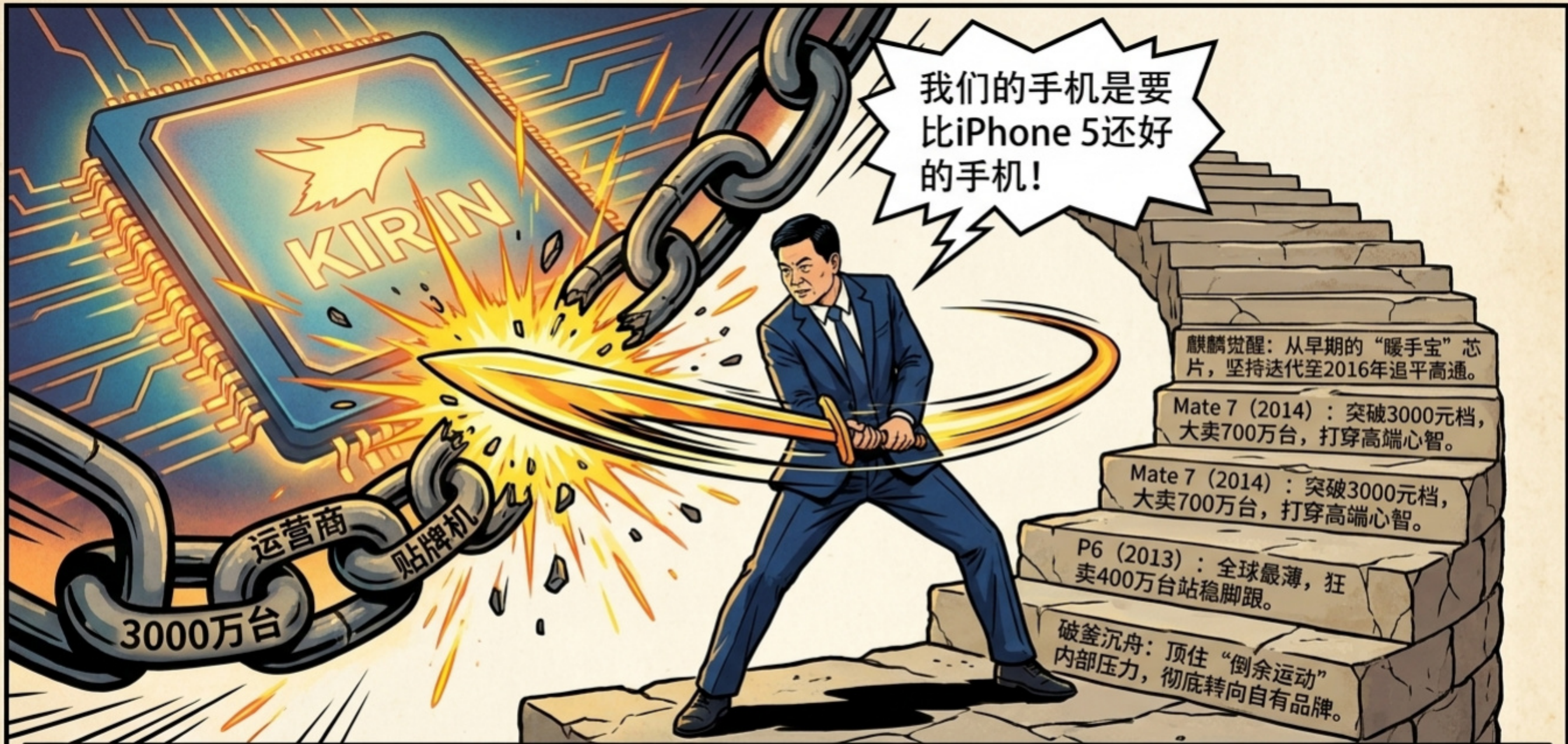
→ 导购小哥获得丰厚提成，玩命推销。

极致下沉服务

→ 48小时内换货+免费教用软件，彻底解决县城信任痛点。



当所有人都在学习小米做线上时，段永平的门徒们走了一条最古老的路——用真金白银的利益绑定，打造了深不可测的线下毛细血管。



华为内部孵化了“荣耀”像素级反打小米，同时母品牌，现代4A 3000元，选持战机小米，实持选找手机死延死磕自研芯片与高端定位，完成了国产手机最艰难的一次阶级跃升。

Samsung

2016年电池门导致公关雪崩，2年内中国市场份额跌至不到1%。

RECALLED

*中国大陆除外

HTC

长期向大陆发售减配机型，外加遭遇专利狙击，从全球第二极速陨落，最终卖给谷歌。

减配版

专利狙击

在国产“卷王”们夜以继日的绞杀下，外资巨头的傲慢与危机处理失当，让他们付出了失去全球最大单一市场的惨痛代价。

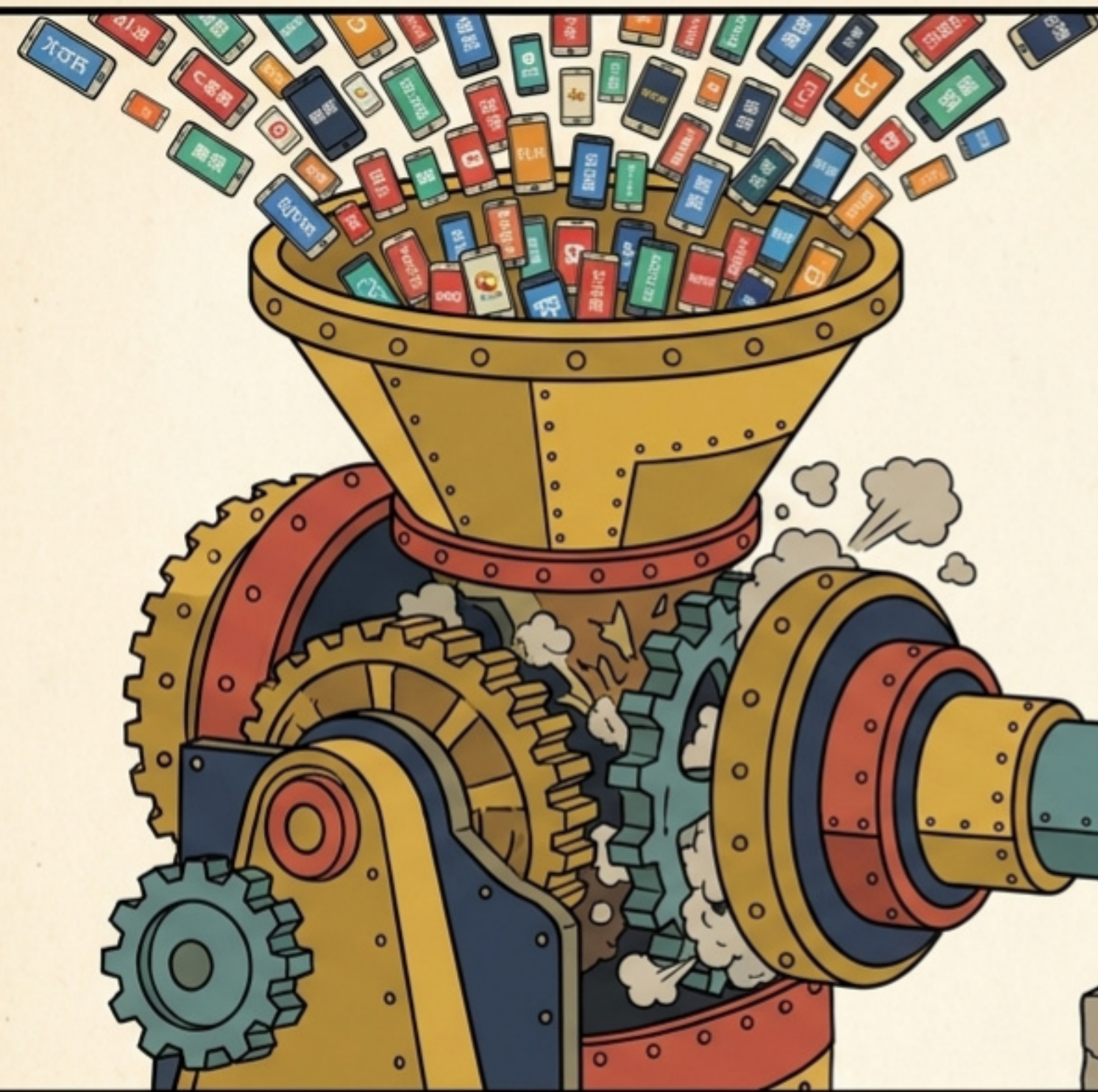
前台诸侯厮杀的背后，是立讯、蓝思、华星光电等数以千计的国产供应链企业。
她们才是撑起中国手机大航海时代真正的压舱石。

【“小富士康”王来春（立讯精密）】

从富士康十年女工起步，稳扎稳打
吃下精密连接线乃至苹果整机组装。
2026年创下香港最大IPO。

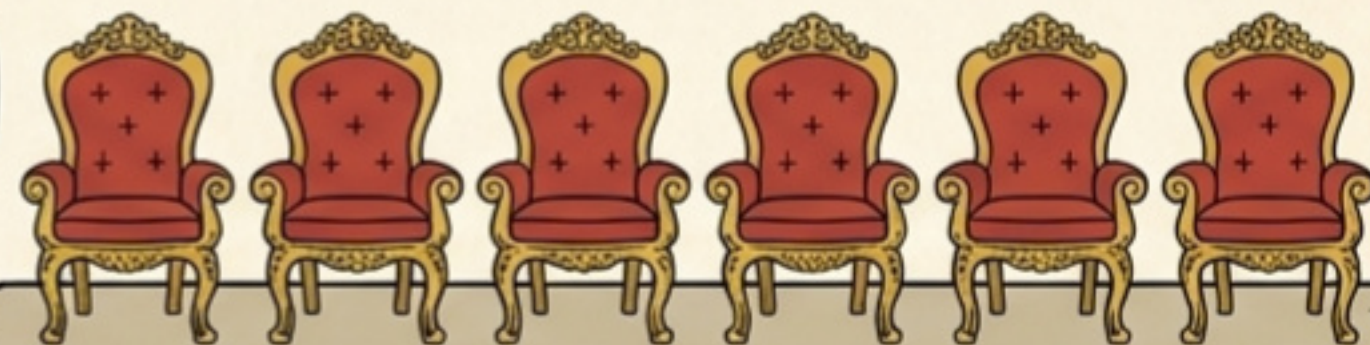
【“玻璃女王”周群飞（蓝思科技）】

厂妹出身，首创手机外屏。2007年进
入初代iPhone供应链，将防护玻璃变
为智能手机最核心的交互部件。



2025年存量极其焦灼的绞杀战局

华为: 4680万台
vivo: 4600万台
Apple: 4590万台
小米: 4370万台
OPPO: 4280万台
(注: 荣耀紧随其后占约13%)



2017年成为历史拐点，中国智能手机出货量首次下滑。诸神黄昏，战局定格。如今的战场已转移至端侧至AI与汽车生态联动。那个数百个品牌百花齐放的草莽江湖，已成绝响。