

诺基亚有救了？ Lumia投奔运营商求全面开花



今年中国电信定制的Lumia系列还是获得了市场一定认可，销量也占到了全球销量的50%，这在当时诺基亚正面临裁员危机、自有渠道乏力的情况下表现极为不俗。】

诺基亚这次是学聪明了，选择与电信运营商合作在国内首发其最新基于Windows Phone 8（以下简称WP8）的高端旗舰机型Lumia920，从这一点我们可以看到诺基亚的复兴之路有希望了。

众所周知，WP8智能手机对诺基亚的命运至关重要。目前，诺基亚正面临着前所未有的巨大压力。虽然该公司在去年推出了一系列WP7智能手机，但在高端市场，诺基亚根本无力撼动苹果和三星的统治地位。

作为WP8的旗舰机型Lumia920更是被寄予厚望。近日，Lumia 920拿到了在华入网许可证，这意味着它离中国的消费者已不远。值得一提的是，Lumia 920在国内的首发选择了与运营商的合作，中国移动已明确表示，将会携手诺基亚于12月5日正式发布该机，裸机价约为4200元左右。

诺基亚的营销策略变了，从囊括各种渠道的“天女散花”，转向运营商合作模式。诺基亚传统的销售策略是通过尽可能多的分销渠道向用户销售手机，这也是昔日其销量一直稳居国内手机第一的最根本保障。而如今面对众多竞争对手的重重挤压，再加上自身产品策略的改变，原有渠道模式已无法适应现在的诺基亚。

而和运营商合作，一来可以借其庞大渠道和宣传资源快速铺货到市场，二来运营商提供补贴，可以很大程度上吸引用户购买，从而提高手机的销量。国产手机厂商与运营商在这方面的配合当属鼻祖，单品销

量超百万部比比皆是，有的甚至超过600万部，而现在诺基亚需要的就是这个量。

说起诺基亚与运营商的合作，在国内比较少见，其定制的产品更是屈指可数。当初中国移动大力度推动TD终端的发展，几乎所有国内外手机厂商都快速参与并推出了TD终端，只有诺基亚拖了很长时间才推出，当然也怪当初TD的网络太不给力。

【当诺基亚调整手机策略全身心投入Windows Phone后，在Lumia系列上其才开启了与运营商的真正合作，今年中国电信定制的Lumia系列还是获得了市场一定认可，销量也占到了全球销量的50%，这在当时诺基亚正面临裁员危机、自有渠道乏力的情况下表现极为不俗。】

除了偷师中国手机厂商之外，苹果也成为诺基亚的学习样板。苹果iPhone的成功很大程度也是因其在全球采取了运营商经销的模式。

因此，早在Lumia 920上市之前，诺基亚就做好了要与全球的运营商合作来推出此款“复兴”之作。目前，Lumia 920已经与美国、瑞典、澳大利亚、意大利、德国和法国等国家运营商合作，部分区域一度出现了断货现象。如德国、澳大利亚电信的Lumia 920首批预订在不到一天的时间内即告售罄。

据国外媒体称，Lumia 920在世界范围内的存销量都受到了限制，因为这款手机的全球需求量已经超出了预期，而这完全是在运营商渠道下发生的。目前看来，Lumia 920将很有可能帮助诺基亚重新赢回市场份额，至少一段时间内诺基亚可以松口气。

（来源：腾讯科技 郭晓峰\文）