



名的MP3生产商，它生产的铁三角销量一度超过iPod，但它在MP3下跌期没有及时转型，现在已经几乎没有声音了。

“后来，我和黄董在深圳见到iRiver的几个老总，他们曾经也想转做手机，但是测算了下可能要花1.7亿美元，不敢做。”白永祥说，“魅族做手机的时候什么都没想，也不敢想。如果没有当时的坚持，没有M8，魅族可能已经不存在了。”

在手机这条路上，魅族有的时候不只是坚持，甚至有些偏执。魅族MX的屏幕就是一个例子，与市场上主流的16:9屏幕不同，魅族采用的是960x640像素的分辨率(即3:2)，原因是在黄章看来屏幕应该更宽，在横向上容纳更多的文字才更适合阅读。

当时，市场上采用该分辨率的手机只有魅族和苹果的iPhone 4/4S，而且苹果iPhone 5中已经放弃了3:2屏幕改为更加主流的16:9。换句话说，在Android阵营只有魅族孤零零的一家。

另类的代价是，魅族不得不一家一家和APP开发者谈，请他们支持3:2屏幕。不过由于魅族的市场占有率并不够，开发者并不会把支持魅族手机做为一项高优先级的事情来做，这导致诸多应用(尤其是游戏)并不能得到最佳体验，很多APP强制横向拉伸，显得字体稍扁。

当然，浪子也有回头时。魅族官方已经确认，在下一代产品MX2将采用新屏幕长宽比。

## 下一站：赌用户不拼配置

在很多手机业内人士中，魅族手机的价格定位颇为尴尬。“他的主力产品MX四核定价2399元，这个价位不高不低，对低端用户来说，它太贵了；对高端用户来说，它又没有那么好。”一位行业分析师对新浪

科技说。

白永祥也承认，魅族的年销量不是非常大，约在百万级别稳定增长。“我们从未公布过销量，这是因为我们不想说假话。要么就不说，要么就说真话。”

“一方面我们要造出最好的手机，一方面也要维持合理的利润。”白永祥指着魅族MX手机的后壳说，这是用双料注塑工艺制作的，里边是白色的，外面是透明的，像玉一样。它的工艺非常复杂，先注塑，为了让后壳薄一点再用数控车床磨去内部的白色层。

白永祥介绍说，类似于这样不起眼但成本很高的设计还有很多，比如黑色的电路板、钢制的边框，这些都导致魅族的价格不可能太便宜。“为了保证品质，时至今日，魅族从未找过任何一家代工厂，所有的零件都会被运到珠海总部，在总部大楼里完成装备。”

在其他国产手机厂商拼配置、拼价格、拼营销的时候，魅族像是一个与世无争的隐士，除了一年一度的新品发布外，其他时间他们都在埋头用自己的方式做着自己认为正确的事情。

或许是由于没有投资人的因素，魅族并不特别纠结商业上的成败。“走的远比走得快更重要。”白永祥透露，黄章一直用这句话来要求公司。在黄章看来，产品第一，一切都是第二。

“魅族赌的是有一天中国的消费者不再只看重配置和价格，开始有更高的一点要求，魅族的时代才会真正来临。”一位魅族高层如是说。

(来源：新浪科技)