

# 微博聚焦/Focus



## @深圳手机圈:

在智能手机市场风云突变之时，库存是最大的恶魔和杀手，企业制定采购和生产计划，请谨记一个观点：手机行业只有撑死的，没有饿死的。如何合理的确定采购订单和销量数量的比例？多少合理并且相对安全？

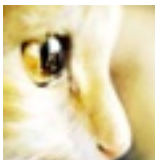
高级达人



## @摩卡ROGER:

努比亚Z5 定价3456，一片叫好声。其实大家都知道除非去捆运营商学爱疯签约送机器，这价格走电商或者传统渠道九死一生，说真话是帮别人。虽然哥做梦都希望国产品牌能卖三千，四千，五千，但不是大跃进式的，需要水到渠成。不太看好但又期待奇迹出现。

中级达人



## @Kevin王的日记本:

X86和ARM两种架构就像两种DNA，X86像美国的大块头，力气大但持久力不行，ARM像中国人，灵活单打独斗不行需要抱团。可惜市场需要的非洲哥们（詹姆斯那种），力量大爆发力强跑满全场还有脑子。以后大家都会讲多种语言（操作系统），德州麻将都能玩（应用），比拼的是价格，品牌，服务等

iSuppli Corp. 中国研究总监王阳



## @龚斌Robin:

【智能手机厂商竞争长期看两点：成本结构和品牌溢价】以“iPhone5的成本结构和利润分布”为例，1. 成本结构优化是供应链、研发、营销销售行政、软件配件服务等多重成本优化，目前我们过重地关注在BOM成本是有问题的，成本结构优化取决于运营效率、规模效应，周转和速度为王，低成本结构是今后制胜关键

北京博思咨询董事总经理龚斌



## @李健-芯片战争:

至少未来两年内，半导体依然会处于一个全行业的震荡期，这个时间，并不与全球经济形势所保持一致，而是半导体在适应自己从朝阳产业向正午产业转变中的必然过程，以高科技产业的技术，面对传统产业的利润和增长率，这是半导体整个行业必须学会适应的一个新问题，这也是半导体近些年持续震荡的主要原因

关注芯片世界



## @手机晶片达人:

國產智慧型手機10月後出貨量大減，傳出品牌庫存恐超過百萬支，衝擊聯發科營運。里昂證券出具報告表示，中國智慧機廠今年不見拉貨潮，聯發科今年第4季營收財測難達陣，加上中移動4G TD-LTE招標結果顯示，高通持續挺進4G，恐影響近期聯發科動能，中國智慧機廠出貨12月疲軟，預估聯發科12月營收僅為持平

IC design 15 years from 1st Pipeline burst SRAM @Pentium UCLA EE



## @何庆军:

华为和中兴一个毛病，品牌部都成为虚设，对外传播的信息缺少管控，产品设计和定义也不是在品牌定位的约束下展开，所以从内到外、从产品到推广，全是凭资金和历史积淀在打乱仗。还是原来的判断，这两个公司都像是缺少灵魂的美女，或者说像没有主人的花园。

中级达人