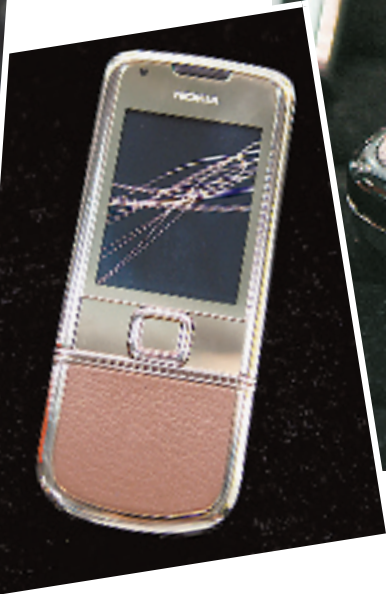




**美人蛇**  
价格:280万元  
功能:据说这款手机上镶嵌了近500颗红宝石、翡翠等,手机屏幕表面采用的是蓝宝石水晶,全球才8部。



**诺基亚 8800 黄金版**  
价格:12888元  
功能:该手机外壳镀上了一层18K黄金,配置了一块26万色TFT彩色屏幕,分辨率为208×208像素,内置200万像素摄像头。



**诺基亚 8800 钻石版**  
价格:51888元  
功能:内置环境感光器,可以自动感光环境调节屏幕亮度,让眼睛很舒服,也不至于到太阳底下看不清;人性化触感设计,翻转静音,轻叩屏幕两下就能显示时钟;相机320万的像素,1670万色OLED QVGA屏幕,阅读起来清晰舒适。

【卖方】

话机世界旗舰店  
连手机模型,都“重兵把守”

最受不了的,是连保时捷都出手了。记者在杭州某论坛找到了一位网友,他在1月14日发了一篇帖子,引起一阵轰动。帖子上是这么写的:百井坊巷有一家卖手机的店,居然在里面看到一款保时捷手机,以前网络上看到过,都是水货,但价格仍然蛮高的,现在没想到行货都有得卖了。本来想拿出来摸摸真机的,但是看他们都管得蛮严,柜台前面好几个工作人员站来动,拍照都不让拍。

叶建伟说,在发布会前一天,他们连保时捷的真机都没到货,只有一个模型放在柜台里,装装样子。“你知道一个机模是多少钱吗?300欧元,我们绝对不是摆噱头,普通手机的机模都是厂家送的,而这个模型是我们实实在在自己掏钱买来的,厂家说以后可以卖还给他们。机模除了机器内部与真机不同外,外部产品和手感几乎是一样的,据说贵就贵在材料上,是用在航空上的。”

好不容易才让保时捷  
考虑杭州市场

“这个保时捷手机一共才50台,都是我们提前先付钱给对方公司,才拿到货的。而普通手机,都只需要预付款,等到手机卖出后再付钱。”记者在现场看到,销售员去拿真机时都是戴着白色手套,就跟珠宝店似的。

叶建伟是销售这些奢侈品手机的直接负责人,几乎每卖出一个手机,他都要来盘问一下,客户到底是谁人。在他那有一份保时捷P9521的销售数据,从1月15日至2月10日期间,一共卖出16台,绝大多数是在年前卖出的。

“实在想不到会有这么多人来买保时捷手机,几乎是隔一天,就有人上门买,这真是不可思议。不过年前销售比较好,这也可以理解,送礼的可能比较多吧。”叶建伟说。

出乎意料,这绝对是意料之外。因为在这个手机进入杭州之前,话机世界内部就流传过这样的问题:“这手机卖得出去吗?”

“卖不出去就麻烦了,跟对方公司谈了很久,好像人家不看好杭州市场……”

据说话机世界老总当时为了拿到这款手机,跟对方磨了很长一段时间。像保时捷这类奢侈品手机,只在保时捷专卖店才有销售。

看1万多元的这么好卖,  
又去“抢”来5万元的诺基亚

1万多的手机好卖,5万多的就能卖得出去?

关于诺基亚8800钻石版上柜,这背后还有个故事。据说当时销售方面没有信心,这么贵的手机不敢做,尤其是在全球经济不怎么景气的大环境下。后来看到诺基亚8800黄金版和摩托罗拉AURA这么好卖(当时谈的时候,保时捷还没上柜),所以想大胆尝试一下,于是开始找诺基亚来谈。可诺基亚那边却不同意,说这款手机只在诺基亚的专卖店出售,想要独家销售的商家太多了。后来谈了好久,把钱都付了,最后才发来了10部手机。

扬言以后不卖  
3000元以下手机了

话机世界旗舰店扬言要打造国内第一家奢侈品手机店。这个口号与话机世界在大多数人心中的平民手机卖场的形象有点不符。

“我们在去年年底做过一个数据分析,发现2007和2008年,有两类手机的销售量变化特别大,一类是1000元以下的手机,占到了10%多,因此我们打算专门开一个低价手机的卖场;还有一类就是高端机,价格在5000元以上的那一档,从以前的4.5%上升为8.4%,因此做一个高端手机的卖场,这一想法并不是不现实的。”叶建伟说。

去年年底,话机世界旗舰店已经把500元以下的手机清理出了卖场。这个月底,准备将1000元以下的手机赶出。“我们的目标就是3000元,这里以后只卖3000元以上手机。”

杭州大厦  
280万元的“美人蛇”  
展了几天就送回去了

2007年2月,杭州大厦展示过一款标价为280万元的“天价”手机,据说这款手机上镶嵌了近500颗红宝石、翡翠等,手机屏幕表面采用的是蓝宝石水晶,全球才8部。

这部手机展示没几天,据说就被送回了广州总部。杭州大厦VERTU专柜的工作人员告诉记者,那部“天价”手机名叫“美人蛇”。手机上缠绕着一条妖娆的蛇,蛇的躯体由红色宝石制作而成,而在蛇头和蛇身上分别镶嵌着两枚钻石。传言说,这个手机每个按键都是蓝宝石水晶,如果一个按键每天按10下的话,手机可以用上25年。

如今,在杭州大厦能见到奢侈品手机的也只有诺基亚VERTU专柜。记者在现场看到,这里的手机多数价格都在万元以上,三四万的手在这个专柜只是普通类型。

“这些手机卖得好吗?”记者打听。专柜小姐点头表示不错,但至于卖出多少,她就不说了。

【买方】

真正有钱人,爱买黑白款  
次有钱人,爱买黄金钻石款

保时捷 P9521 故事  
开卖第一天

发布会当天,有位神秘男子出现,身穿皮的短风衣,从看手机到决定购买才不到20分钟。“我们很惊讶的,根本不会想到第一天就有人来买,于是我就上前去问了,对方说就是前一天在网上看到了关于保时捷手机的帖子,就跑过来买了。”叶建伟说。

上柜第一周

话说保时捷上柜的第三天,来了一个中年男子,粗粗听了一番手机介绍之后,开口就说要3台男人用的,1台女人用的(3部保时捷手机和1部摩托罗拉AURA),这加起来的价格超过6万。“这肯定是送礼的,不然自己怎么可能买这么多啊。”销售人员内部议论着。

上柜第二周

又有一天,来了一对夫妻,先是女的挑了一部手机,是摩托罗拉AURA。

女的对男的说:“要不你也买一部吧。”

男的回答:“这个摩托罗拉AURA太女性化了,不适合我。”

刘小姐于是拿出保时捷的P9521,对方很中意,于是连同摩托罗拉AURA一起买了。

年后

趣事还在发生,初六那天,来了一位男子,开着保时捷跑车来的,身边带着一位长得不错的女孩子。“那女孩子拿着手机,说漂亮是漂亮,就是贵了一点,男的在一边不说话。于是两人又转悠了半天,快走出门口的时候,

他们又回来了,买走了一部保时捷。”销售员刘小姐。

万元手机,  
有钱人看中的是什么?

“万元手机比普通手机好卖。”这话是话机世界旗舰店店长亲口说的。

为什么好卖,这里面有很多说头。例如说顾客在这个手机上花的时间。一部1500元左右的手,顾客在上面徘徊的时间,一般要20分钟左右,而一部15000元的手机,上面所花的时间才不足半小时。“当然这里不包括试机时间,万元手机试机比较谨慎,因此花费的时间肯定比较多。”

叶建伟补充说:“有一次电视台采访,想看一些顾客对这些高价手机的看法,结果采访到一个男子,说他其实不看重这个手机到底有多少功能,这只是身份的象征。只要一拿出这个手机,懂行的人就能看得出来这个人是什么身份,就拿手机来说,销售者给予的服务质量和态度就完全不同。”

或许,这就是有钱人买奢侈品手机的原因吧。

“有钱人和次有钱人也有区别。”聊到后来,记者和叶建伟开始八卦起来。“真正的有钱人喜欢买黑色或白色的两款机型,例如黑色的保时捷P9521是15888元,白色的保时捷P9521则要17888元。次有钱人,类似暴发户之类的,喜欢黄金、钻石之类的。所有来买奢侈品手机的人中,买给自己的,往往以男人为主;而一男一女来买的,以买给女的居多。”