

# 白牌上网本 逆流突围

品牌大厂不断压低价格,加上运营商巨额补贴定制上网本,双重挤压下,留给山寨本和白牌上网本的市场空间越发狭窄。在山寨本受制于利润缩水、投资人抽身之后,白牌上网本生存愈加艰难?

■ 本报记者 黄智军

6月25日,深圳。今年接下来的工作重点是强化产品与服务,并藉此获得更多主流品牌PC厂商的支持。”在主题为“夏艳”的GMB(Global Mobility Bazaar)第二季联盟科技论坛上,威盛GMB联盟主席、威盛电子中国区移动PC平台业务部副总经理黄义家语气中有了股轻松劲。

自7月1日起,威盛GMB联盟产业模式正式引入售后服务环节,国内售后服务商蓝色快车将作为首家加盟GMB联盟的服务企业,为GMB体系内众多生产商家或渠道商不同品牌的上网本提供第三方售后服务,首批覆盖全国100多个城市;此外,GMB联盟也得到IT代工巨头富士康的支持,除提供上网本模具、主板、液晶面板等零部件外,还会提供EMS代工设计,为上网本厂家贴牌。

也就是说,困扰着白牌上网本市场的售后服务和产品质量难题终于有望解决。

不过GMB的行动还不止于此。同期,GMB也将与暴风影音展开合作,由此,联盟产品可以内嵌专门针对轻薄型笔记本电脑设计的影音播放器。而黄义家透露,GMB联盟今年的另一个工作重点,就是全面提升与三大电信运营商的合作,促成其对GMB联盟上网本的采购意向。

服务、应用和3G,它们能否成为白牌上网本突围的新机会?

## 填充漏洞

不论是山寨本还是白牌上网本,这半年来面临的压力都

不小。深圳华强北。今年3月,记者曾探访过这个地方,那时候,全国各地的经销商们扎堆在这里的山寨本柜台上,收集信息、比较质量、讨价还价……但现在,这里已经没有了当日火爆的情景。4月份以来,华强北上上网本上游元器件缺货涨价,山寨本厂商突然“断粮”,而下游销售仍未见暴量增长,这让不少山寨主“十分忧心”。出于经营压力,记者3月份走访过的一些柜台已经撤离。

除了自身的品牌和品质问题外,品牌大厂产品价格的不断下探,以及运营商对3G上网本定制的政策化倾斜,也加速了山寨本的灭亡和白牌厂商空间的紧缩。

在3月份接受记者采访时,一些山寨厂商认为,3G产生的便携终端需求将为山寨本带来爆发性的需求,但现在看来,3G带来的挑战远大于机遇。目前,3G上网本的销量在北、上、广、深等一线城市逐级攀升,以广州为例,一周最多可以卖出7000台左右。尽管电信运营商的3G推广政策有着明确的地域性,但无论花样如何繁多,运营商赔本赚吆喝的决心在各地都是一样的。

相比之下,注重品质和售后服务的白牌上网本的处境则较好一些。比如说,GMB联盟中稍微有规模的厂商(可能是原来做数码产品或者是手机产品的厂商),有自己的售后服务渠道,就可以自己负责售后,但白牌厂商也同样面临着类似于山寨本的挑战。

不过令黄义家难受的是,

一些山寨厂商牺牲品质、削价竞争的做法,直接影响了消费者的购买体验。“毕竟消费者不会详细地区分山寨和白牌,他们会把山寨和白牌的产品看做一个整体性的产业。”黄义家坦陈,现在的市场状况并没有原来预期的好,目前,GMB联盟的产品还是以外销为主。

GMB成立后,首先着手的是整合上下游供应链,以求提供性价比更高的上网本。一段时间以来,“性价比”是GMB白牌上网本区别于炒短线的山寨本的重要指标。但在半年多的小量销售后发现,“品牌”和“售后服务”却成为白牌上网本获得消费者认可的关键所在。

而5月份以来先后爆出的新闻,则显示了GMB为解决这两个问题所做的探索。全球最大的代工巨头富士康为GMB提供代工支持,曾为IBM笔记本电脑提供售后服务的蓝色快车提供售后服务、全国最大的播放软件暴风影音为白牌上网本提供定制化播放器……这些“名牌”的加入,一方面将原有的品牌知名度注入GMB,提升了GMB的人气指数;另一方面,则完善了GMB的产业链条。

根据蓝色快车总经理杜书健的介绍,目前蓝色快车在全国有140个服务站,辐射范围达2000多个城市。“初期我们开放大约100多个城市,但是我们后面还有很大的合作空间,在GMB需要的时候,我们可以随时拓展我们的服务。”杜书健说,白牌上网本只有完成从研发、制造、销售到售后服务、反馈的整个流程的管理,才能真正形成突围的合力。



用力拉拢运营商,努力开拓更广泛的应用和服务,这些积极的措施能否让遭遇瓶颈的白牌上网本找到突围的新机会?

## 逆流突围

既然运营商定制上网本的策略压缩了白牌上网本的空间,GMB的对策却是“逆流而上”,力争进入到运营商的采购名单中去。

“除了继续强化平台设计与售后服务,以迎合更多品牌厂商的需求外,GMB联盟今年的另一个工作重点,就是全面提升与三大电信运营商的合作,促成其对GMB联盟上网本的采购意向。”黄义家表示。

这并不是没有可能的。5月,威盛已经在运营商中打开了一个缺口。中国电信与威盛正式签署战略合作协议,双方宣布将在技术合作、产品研发、产业促进等多个领域展开全方位的合作。威盛旗下的威睿电通除了为中国电信提供3G上网卡(EVDO)外,也将携手GMB联盟投入白牌上网本市场,这些上网本采用威盛处理器,同时也采用威睿的EVDO网卡产品。目前,已有江苏电信等地方运营商下单采购GMB联盟厂商产品,更多区域运营商的地方性采购将在六七月份集中供货。

除了加强硬件的性价比优势,在黄义家看来,白牌上网本

更应该是在软件上做进一步优化。首先,要把操作界面进一步人性化——这方面,威盛已经在着手进行研发;其次,3G时代,上网本和互联网的关系更是密不可分,因此将一些主流的应用软件进行优化,使之更适应上网本的配置,也是迫在眉睫的。

这就是为什么GMB要与暴风影音合作的原因。据暴风影音CEO冯鑫介绍,随着3G的到来,通过上网本进行高清播放,或者通过网络浏览视频将是非常普遍的应用。但为了追求便携性,上网本在一定程度上牺牲了性能,其基础的硬件平台进行高清播放颇有难度。“这个时候,就需要在软件上加优化,通过软件和硬件的相互配合来满足人们的高清播放需求。”

“以应用为导向,是GMB在产品开发和推广方面的基本思路,我们不希望在这方面继续走传统IT产业的发展思路。”黄义家说,与暴风影音的合作,只是GMB与应用软件厂商合作的开始。很显然,在软件方面,除了由微软提供正版的Windows XP操作系统之外,GMB还希望能在应用软件获得更多支持。