

唤醒沉睡的旧手机

二手手机回收行业格局待定，产业联合能否实现生态共建

根据市场调研机构的测算，中国手机用户的平均换机周期是每22个月换一次手机，这个数字虽然比全球排名第一的墨西哥人平均每18个月就要换手机低了不少，但因为中国的手机用户总数远远超过墨西哥，两年不到就有一部手机被淘汰，那可是个惊人的数字。

废旧手机除了留作备用机，或是干脆扔进抽屉深处让它沉睡之外，还有没有更好的处理方式？卖给二手手机回收商，算是一个不错的选择，但疑虑又随之而来，平台会不会定价太低？个人信息会不会被盗用？在百度上搜“手机回收”，一下子会跳出几百个商家，一头雾水的消费者该相信谁？

这些担忧，实际上反映出当下制约二手手机回收行业发展的主要因素。测算显示，我国二手手机市场的潜在规模在6000亿元以上，但这个市场的实际开发情况，却远没有数字所显示的那么乐观。调查显示，因为担心信息泄露、以及交易程序繁琐，六成以上受访者表示不会将淘汰下来的旧手机卖掉；而在曾经购买过或有意愿购买二手手机的人群中，有超过七成的受访者担心买到“带病机”……这些数据表明，只有加速服务标准透明化和信用体系建设，二手闲置手机市场才能形成良性生态，这个6000亿元规模的市场，才会被真正唤醒，迎来爆发。

熊雯琳



诸如此类的疑虑。往往在经过一番排除筛选之后，用户已经心力交瘁，只好选择出价最高的那个平台交易。

数据也证实了这一点。此前，转转联合手机中国曾发布过一份二手手机交易现状调研报告，其中有34.14%的受访者表示希望将旧手机卖掉换钱，但是有接近50%的人担心个人信息泄露，这也是在“你不卖掉闲置手机的原因”这一问题下票数最多的答案。而对于购买二手手机的用户来说，他们最担心的是“手机有暗病”和“买到翻新机”。

如何消除买卖双方的顾虑、打通交易的“痛点”？关键，是解决信任问题。目前，各大平台的业务创新主要聚焦在两个环节，一是质检，二是信用。质检环节，绝大多数平台都会引导用户在线上完成初步的估值操作，用户在官网输入手机型号和损耗情况之后，即可收到初步报价。当然，这并非

是最终的成交价格，一旦用户接受这一报价，平台还要进行下一步的细致质检。比如闪回收采用的方式是：用户提交信息进行估价，之后通过顺丰将手机寄到回收地址，闪回收会在收货当天完成检测，然后将质检报告发给用户，用户确认后即可等待收款。回收宝则是增加了一个用户可视化的检测环节，避免“黑箱操作”的嫌疑，以解决用户在质检过程中的疑虑。

这些努力下来，之前“排雷”般的交易体验有了些许改善，但这并不意味着信任问题已彻底解决。一方面，目前各个回收平台的质检标准并不统一，各平台都有着各自的标准，对于质检师的技能要求也不尽相同。因此同样一部手机，在不同平台上的报价相

差几百元的事情并不少见。有网友就曾表示，自己卖二手手机时，在某个平台质检不合格被退回，放在另一个平台却能成功卖出，而且价格还相当令人满意。

相比质检环节虽然起步艰难但毕竟还是在一天天进步，二手闲置手机交易的信用体系建设，可以用步履维艰来形容。目前市场上，除了一开始就通过微信来构建信用体系的转转和与芝麻信用共享用户数据的闲鱼，其它专注回收行业的“垂直玩家”都很难搭建起自己的信用体系。毕竟二手手机买卖属于低频交易，如果没有BAT级别的平台或是银行的支持，要想靠自己来完成用户信用数据积累，根本就是天方夜谭。

变清，需要各平台联合起来，深入到交易的各个环节，制定一系列科学、透明的标准，并认真执行，为每一台二手手机都出具一张具有权威性的质检报告。只有如此，才能保证最大程度上保证交易双方的权益不被侵犯，进而提升交易的效率。

其次，各自为战并不能够改善行业现状。各平台应该以开放的心态去建立生态联盟，在资源、销售、信任体系等方面实现共赢。

业内各玩家的定位和侧重点不同，资源和能力也不尽相同，这就

导致了玩家之间细微的差距。相较于线上玩家，线下的回收商手中所掌握的资源一般要多一些。但是线下的回收商也有不足之处，例如其质检能力方面，比不上有专业质检团队的线上玩家；销售渠道方面，比起流量巨大的转转和闲鱼，再牛的线下回收商也只能望洋兴叹。

开放的心态，还体现在与产业链上下游伙伴之间的合作之上，回收宝等与手机厂商之间达成的战略合作，就体现了这一点。另外，运营商也应该加入二手手机交易合作伙伴之列，但目前二手闲置

手机回收领域，国内运营商都还处于被动状态，所谓的“绿色回收业务”，更多是为了促进自身新机型和套餐的捆绑销售。

自媒体人、虎嗅专栏作者“熊出墨请注意”认为，在二手闲置手机回收行业，无论是行业标准的制定，还是生态的建设，都应该由业内实力领先的玩家牵头，由此带动其他的玩家跟进。“如果能将头部的资源和能力复制到其他的平台之上，对于整个交易环境的改善，有立竿见影之效。”比如，已经在国内二手手机交易市场领跑的转转，在深耕质检服务数年后，与回收宝、闪回收等十多家回收平台达成合作，开放其质检服务来辅助质检能力不足的平台，就是一个不错的尝试。

潜力巨大 赛道拥挤

“沉默的巨矿”。第三方调研机构赛诺在对国内手机回收市场进行一番数据统计并分析整理之后给出了这样的结论。可见这一市场的潜在空间，尚未被挖掘出来。

数据显示，截止到2017年9月底，我国的手机用户规模达到了13.9亿，普及率达到100.5部/百人，市场存量巨大。相应地，淘汰下来的闲置废旧手机数量也随之增加，我国每年闲置的废旧手机高达数亿台。从2014年开始算起，至今我国废旧手机的存量累计已经超过了18.3亿台。

18.3亿台是什么概念？要知道，小米在2017年的手机出货量是9141万台，这么一对比，大家对废旧手机的总量规模，应该就清楚了。

相关机构曾经对2015年的二手闲置手机回收情况进行统计测算，当年，国内产生的二手废旧手机为4.98亿部，而各种回收渠道回收的旧手机只有2000万部出头一点，回收率仅为4.2%左右。

如此之多的二手闲置废旧手机用处几何？有业内人士解答了这个疑问，目前在国内，废旧手机的回收再利用主要有以下三种途径——品相完好的“优品”，经过一番处理之后可以再次销售；品相稍次的“良品”，经过翻新或者拆解，也可以再次利用；另外一部分实在无利用价值的“废品”，则直接拆解回收贵金属。

理论上来说，通过这三种途径对废旧手机进行处理，整体能够产生的市场价值超过了6000亿元。但真实情况却让人失望，每年国内正规渠道的废旧手机回收率少之又少，相关机构曾经对2015年的二手闲置手机回收情况进行统计测算，当年，国内产生的二手废旧手机为4.98亿部，而各种回收渠道回收的旧手机只有2000万部出头一点，回收率仅为4.2%左右。

发展空间巨大，自然吸引了众多玩家入局。目前市场上除了转转、闲鱼、京东这类综合性的二手闲置物品交易平台之外，还有大大小小近百个手机回收“垂直玩家”，比如回收宝、爱回收、闪回收、爱换机、乐回收、易机网、回购网、好收网、机友网……诸如此类。

而资本也十分看好这一领域。2017年9月，回收宝完成了3亿元的B轮融资，估值已经超过15亿元。作为行业后起之秀，闪回收在今年2月获得小米及顺为资本的近亿元A轮融资。

赛道拥挤的同时，竞争也在加剧，玩家们都在疯狂地跑马圈地，通过产业联动来巩固自己的地位。比如较早进入这一市场的回收宝已经与子品牌“换机侠”“可乐优品”“机市”联合投资“闪修侠”，形成产业联动，线上与vivo、华为等线上商城达成独家合作，构建了回收、租赁、销售、维修为一体的业务闭环，持续提升业务效率和用户体验。新进入这一市场的闪回收也通过推出手机租赁、手机分期、碎屏险、二手优品等基于手机后市场的创新业务，横向拓展回收行业的产业链。

格局未定 痛点犹在

就目前的回收行业来看，各家的综合实力旗鼓相当，行业存在多个玩家齐头并进的格局，尚未出现绝对的领先者。最直观的一点，在出售二手手机之时，因为特别信赖和喜爱某一个平台，直接作出选择的用户少之又少，多数人都会在多个机构间纠结，“举棋不定”。

用户在担心什么？担心自己是不是卖亏了、别的平台价格会不会更高？担心这个平台的质检能力是否过关？过程中会不会暗藏猫腻？还有一系列

产业联合 共建生态

行业痛点要如何解决？从上述论证中人们不难得出以下结论。一是行业亟需一套统一、透明的服务标准；二是需要各路玩家联手，共同建设一个良性的生态。

首先，无规矩不成方圆。许多人经常挂在嘴边的一句话“二手手机水深”，而要想让这潭“浑水”

链接

二手手机市场到底有多大

在国内，相比新手机销售，二手闲置手机的交易市场更加庞大，用业内人士的话来说就是“水很深”。不过，正是因为“水很深”，其中蕴藏着的市场机会，也更有想像力。

1.2亿台

美国一家信息技术咨询公司去年发布的一份报告称，2013年在美国“易贝”(eBay)上出售的二手苹果设备价值近20亿美元。截至2017年，全球市场上仅是翻新手机的交易台数增长到了1.2亿台，累计规模超过480亿美元。

月租金4万元

在国内，目前还没有一家机构能给出二手闲置手机市场一年交易量的确切数字，但所有玩家又都一致看好这个市场。

深圳的华强北，一直被称为中国乃至世界的电子之都，这里是中国乃至全球最大的手机生产和流通枢纽，也是目前国内规模最大的二手闲置手机流转中心，以及全球最大的苹果手机iPhone集散地。在华强北租金最高的飞扬时代大厦，一个专做二手iPhone的柜面，1平方米的月租金高达1.5万元，正对电梯的黄金位置，



在深圳华强北，一个专做二手iPhone的柜面，1平方米的月租金可以高达1.5万元，正对电梯的黄金位置，租金高达4万元。一年的营业额平均可以做到2亿到3亿元之间。

本版图片视觉中国

210万台，与三星二季度国内手机出货量相当。

10倍

由于二手手机属于非标品，无法完全通过网上交易。比如两个交易的个人，对于手机新旧成色的定义不一样，所以目前很难完全被互联网代替，C2C的交易模式依然占据主流。在国内，这类商家的特点是分散、量大、规模小、服务差，甚至存在信息安全风险。零散的小商贩的回收量，应该是专业回收机构的10倍以上。

在互联网企业进入之前，个人、个体回收商、二手批发商组成了二手闲置手机交易的整个网络。但是，越来越多的互联网玩家开始进入这个市场，新玩家大致分为三类：以京东、闲鱼、转转为代表的电商平台；以华为、魅族、迪信通为代表的手机生产及流通品牌；以回收宝、爱回收为代表的专业回收平台。

15%、80%、5%

在二手电商回收平台上，回收后的手机，一般要经过检测、定价、分拣、销售等主要环节。首先回收回来会进行分类，不同成色的二手手机被分类打包为“优品”、“良品”和废品三个档次。“优品”的定位是“九成新”，功能完好，外观保护较好，这个比例一般在15%—20%之间。“优品”手机会直接卖给消费者或者供货给合作伙伴，通过电商平台的自营店、淘宝、转转、自有平台等渠道进行销售，并为消费者提供“7天无理由退换”、“180天质保”等传统新机销售上才有的服务。

再就是占到了近八成的“良品”手机，这些手机一般都会有小毛病，比如屏幕刮花、机身掉色等问题。大量的专业回收平台会把手机按档次分好批次，供给下游成千上万的个体商家。

剩下的没有流通价值的残次废品老手机，例如诺基亚、摩托罗拉的老款手机等，会流到各类拆解公司进行处理。手机被拆成外壳、电子元器件，剩下的提取贵金属。

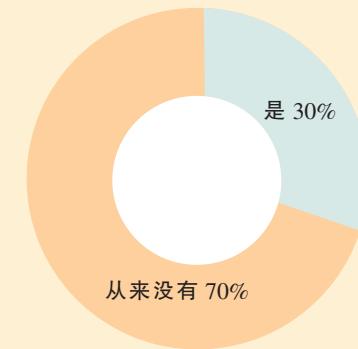
40%

占二手闲置手机80%的“良品”手机，最后谁在用？根据相关媒体的报道，有超过七成的“良品”或翻新手机，最后流散到了中东、南亚国家以及俄罗斯。由于中低端机型在这些国家最受欢迎，按交易额来算，约占整个市场规模的40%。而在所有二手“良品”手机中，iPhone是流通得最快、最受欢迎的手机。

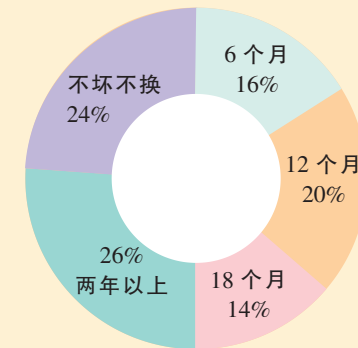
何佳康

数据

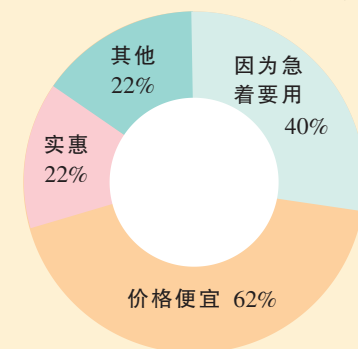
是否在网上二手交易平台交易过手机



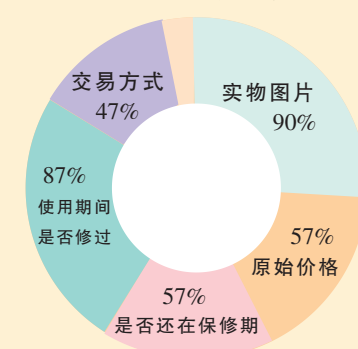
多久更换一部手机



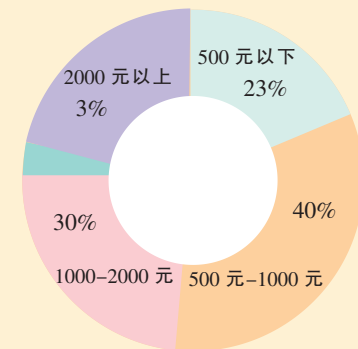
为什么会买二手手机(多选)



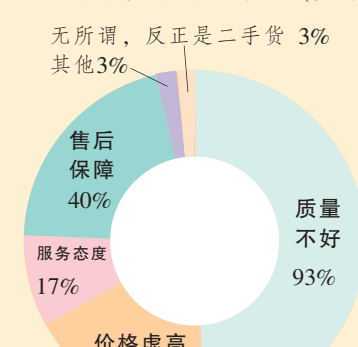
网上买二手手机时，希望卖家提供哪些信息(多选)



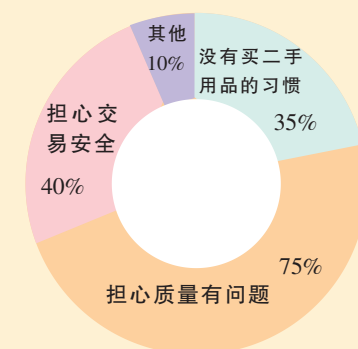
愿意花多少钱买二手手机



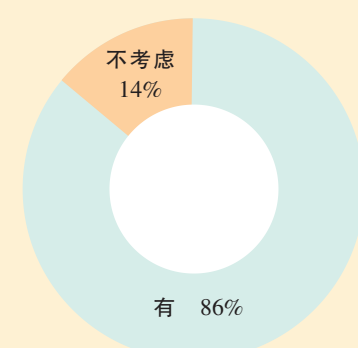
买二手手机时最担心什么(多选)



不想在网上买二手手机，原因是什么(多选)



有没有考虑过将闲置手机在网上卖掉



制图 杨天慧