
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史







0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260403 23:49:01

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

作者 | 黄昱从曾经的 "小而美" 到吉利入主后的 "大生态", 魅族手机在短短几年间经历了数次战略漂移与管理层地震。然而, 在马年揭开序幕之际, 魅族手机近三年来的重生之路将迎来一个 BE 大结局的信号似乎越来越强。1 月初, 魅族中国区 CMO 万志强还在新春年会上意气风发地宣告, 魅族 23 将于年中亮相, 并挑战 "史上最窄边框"。但仅仅过了一个月, 情况就发生了戏剧性的反转。二月中旬, 有关魅族 23 研发项目已正式停摆的消息不胫而走, 外包团队被裁撤, 现有人力已无法维持项目推进。另据界面新闻报道, 魅族手机业务已经实质性停摆, 将于 2026 年 3 月正式退市, 魅族旗下 FlymeAuto 车机业务将独立运营, 魅族品牌或将保留在吉利体系内。这时, 距离魅族创始人黄章的亲弟弟黄质潘, 接替苏静成为魅族集团新任 CEO 也才近半年时间。如果说当年的魅族是手机圈的 "白月光", 那么现在的它更像是一个在巨头夹缝中艰难寻找呼吸空间的求生者。尽管魅族官方目前尚未证实放弃手机业务的消息, 但在极度内卷的手机市场, 这种沉默在一定程度上或是离场的序曲, 让市场嗅到了某种终局的气息。这种不安的情绪并非空穴来风。近年来, 随着内存与芯片价格持续攀升, 原本就利润微薄的中小手机厂商生存空间被进一步压缩。在此之前, 已有数码圈博主透露, 由于成本压力, 某些厂商被迫暂停了下一代旗舰机的研发, 甚至面临退出部分区域市场的极端境况。作为曾经 "小而美" 的代名词, 魅族如今再次被推上舆论的风口浪尖, 人们开始思考, 这家承载了无数魅友青春记忆的品牌, 是否真的要彻底告别手机这一曾经的立身之本。最后一搏失败魅族如今的困境, 在魅族 22 发布时就已经埋下了伏笔。魅族及新上任的黄质潘急需一款新品来重新赢回市场, 但原本计划于去年 618 期间发布的魅族 22, 却经历了两次跳票。最终到 2025 年 9 月 15 日, 在以 "归航" 为主题的魅族 22 年度旗舰手机暨 Flyme AIOS 生态发布会上, 魅族终于推出了新一代旗舰手机——魅族 22, 而这距离魅族推出上一代旗舰手机魅族 21 已经过去近两年。彼时星纪魅族中国区 CMO 万志强直言: "魅族 22 迟迟未能发布, 我们上下压力都很大。魅族 22 为什么来得这么晚? 其实除了很多意料之外的影响因素外, 我们还必须要承认 22 的开发工作比想象的要艰难。"与此同时, 他表示魅族 22 是魅族史上 "打磨" 最久的一台手机。很快, 黄质潘在一场媒体采访中透露, 魅族 22 延期发布主要受到两方面因素的影响: 一是过去一年公司做了一些业务调整, 二是手机行业整体增长逐渐趋缓, 竞争格局趋于稳定, 加上当前国际经济形势的影响, 企业融资难度显著增大, 这些外部环境也促使公司重新思考产品节奏和资源分配。"我的目标是希望每年 5 月份发布新一代旗舰, 赶上 618 大促。"但黄质潘也坦言, 现实地看, 魅族可能还需要一代甚至两代产品的时间来完成全面调整。魅族现阶段还是一家规模不大的公司, 无论是资金还是技术积累, 都与行业头部厂商存在差距。因此, 2026 年下半年对公司来说是一个更稳妥的时间点。"下一代产品很可能还是在 2026 年下半年发布, 但我也会努力争取提前。"这是黄质潘立下的 flag, 但当外部竞争愈加激烈, 内部战略摇摆不定, 目前来看, 魅族未能通过这款产品重建市场信任。魅族 22 虽然在官方话术中被冠以 "旗舰手机" 的称号, 但其搭载的高通骁龙 8s Gen4 芯片实际上仅属于次旗舰定位, 与红米 Turbo4

Pro、OPPO K13 Pro 等 2000 元以内起售的机型处于同一梯队。而魅族 22 的起售价到达 2999 元，贵了 1000 元左右。在缺乏核心竞争力的情况下，如此定价策略无疑是在挑战消费者的忠诚度。一位接近魅族人士告诉华尔街见闻，魅族 22

销量达不到预期，可能是压垮魅族手机业务的最后一根稻草。当被媒体问及魅族 22

需要达到多少出货量才能支撑住研发和成本时，黄质潘曾表示，即便定价在 2999

元，在经过渠道费用、营销成本等分摊之后，魅族 22

仍然是亏钱卖硬件。这说明魅族在供应链中失去了议价权，而手机销量不够高，难以摊薄成本。股东输血乏力作为一名手机行业的老玩家，魅族沉浮多年，在国内手机市场也曾有过高光时刻，但因行业竞争激烈以及自身战略决策的失误，沦为 "Others" 之列，一直被迫 "小而美"

地艰难生存着。为了破茧重生，魅族决定卖身。2022 年 7 月，这个 "落寞贵族"

被李书福看上，吉利旗下星纪时代收购魅族 79.09% 股份，随后合并为星纪魅族集团。作为吉利系核心高管，沈子瑜是星纪魅族集团首任掌舵人，在其任职期间星纪魅族明确提出要从传统手机厂商转型为跨界融合的全栈智能终端平台，开始涉足汽车产业，希望将手机、XR

和智能汽车等不同领域的技术和产品进行有机融合。2023 年 3 月，沈子瑜在集团成立后的首场战略沟通会中，提出魅族三年内要重新回归全国中高端手机市场前五，同时定下 "

不做低端机、聚焦中高端精品" 的产品策略。许多人期待 "背靠大树好乘凉"，认为魅族能凭借吉利雄

厚的资金再创辉煌。然而，对于吉利这类产业资本而言，收购魅族的核心动机并非真的想在手机红海里搏杀，而是为了弥补汽车智能化转型的短板。吉利看重的是魅族对 UI 和系统的定制能力，Flyme

Auto 在吉利多款车型上的成功应用，确实证明了这种生态整合的价值。李书福还曾试图将魅族送上

市，但当手机业务持续亏损、无法实现自负盈亏且市占率常年处于统计中的 "Others" 行列时，李书福的态度正在发生微妙的变化，魅族上市的事到后来也杳无音讯了。一位接近魅族核心管理层的前魅族员

工告诉华尔街见闻，在当前经济形势下，吉利也不想给魅族更多输血，这无疑进一步加剧了魅族的资金压力。对于魅族而言，手机业务正从 "核心入口" 变成 "沉重包袱"。原本期望通过手机 + 汽车实现

1+1 大于 2 的效果，现实却是手机业务孱弱，无法给汽车销量带来实质性的加持，甚至连魅族品牌汽车也因吉利内部品牌收缩而 "流产"。在这种背景下，资方对于继续向手机业务大规模输血的热情正在消

退。苏静的离开和黄质潘的回归，虽然被视为回归传统基因，但也可能意味着公司正在进行最后的资产清算与业务转型。另值得玩味的是，据企查查更新的工商信息，今年 1

月湖北星纪魅族科技有限公司（即星纪魅族）发生高级管理人员备案变更，卸任魅族董事长和 CEO 已

久的沈子瑜成为董事长。对于追求投资回报的股东来说，断舍离掉低效的硬件研发业务，将资源集中在更具想象空间的 AI 生态和智能座舱上，才是最符合逻辑的商业决策。魅族此时放弃手机硬件业务或许是一种止损式的解脱，失去的是一个年出货量不大、毫无议价权的低效终端，得到的是对核心系统

算法和 AI 眼镜等新兴赛道的全力聚焦。一家券商消费电子行业分析师告诉华尔街见闻，吉利集团并不需要一个赔本赚吆喝的手机品牌，它需要的是一个能够快速适配全球车型、树立行业标杆的系统开发

商。管理持续震荡资金不足只是一方面，一个企业的没落的另一重要原因，与核心团队的动荡有关。在过去的五年里，魅族经历了罕见的高层洗牌，五年间更换了四任 CEO。从 2021 年黄章将帅印交给亲

弟弟黄质潘，到吉利收购后由沈子瑜掌舵，再到财务背景的苏静上任，最后又是黄质潘重新回归，这种走马灯式的人事变动，让魅族的既定战略始终处于碎片化状态。当 AI 大模型浪潮兴起之际，2024 年

2 月 18 日，魅族成为第一批跳出来宣布要停止传统智能手机的研发的手机厂商。按照魅族当时的策略，其要全力投入 "明日设备"（AI For New Generations），首款全新 AI 终端产品也将在 2024

年内正式发布。在当时任星纪魅族集团董事长兼 CEO

沈子瑜看来，魅族要用有限的资源和有限的时间，去做一件更伟大的事情

。彼时按照规划，魅族将全新打造的手机端操作系统将进行系统更新，构建起 AI

时代操作系统的基建能力；到 2026 年实现 AI 设备国内市占率第一，产品生态完整构建。口号喊得很响，魅族给外界释放出要浴火重生的强烈信心。"ALL in AI" 战略近 10 天后，魅族举办了新款手机魅族 21

PRO 的发布会，并将这款手机定义为面向 AI 时代全新打造的明日设备。当天魅族高管李楠以资深魅友的身份，成为这场发布会的主讲人，作为魅族手机操作系统 Flyme

灵魂人物的杨颜也曾罕见回归，主讲了 Flyme 的一些 AI

功能。将一批老将请回，显然在释放魅族要重新搭建精锐团队重新出发的积极信号。2 月 25 日，随着

魅族手机业务停摆消息甚嚣尘上之际，李楠也在微博上发文揭露了一部分当年的故事。他指出："两年多以前我是做过一个秘密计划，关于怎么重振魅族的。但是后来并没有被彻底执行，最主要的原因是

第一步就是非常激进的裁员——只留下几百人。我知道没有深刻的2C市场竞争教训的领导层是不会执行这么激进的计划的。但是我也知道这是拯救这个品牌的唯一正确的道路。”李楠等后来并没有重新回到魅族，更让人意想不到的，魅族21 PRO

发布不到三个月后，曾主导星纪时代收购魅族的星纪魅族总裁苏静升任公司

CEO，沈子瑜离开。彼时星纪魅族集团仍在积极筹备赴港上市，内部对2024年实现上市持乐观态度。苏静时期，原小鹏汽车高管廖清红也加入魅族任首席运营官，同时被推到台前。按照新规划，魅族要打造以Flyme AIOS

为核心，智能手机、智能眼镜和智能汽车三个产品品类共同发展的生态，并推出了主打性价比的Lucky系列手机和StarV系列智能眼镜。在2025年3

月的一场沟通会上，廖清红告诉华尔街见闻，过去半年来，星纪魅族一直在埋头苦干，做“3+1”，以AI为底座，沿着产品创新、全球化、生态打造来建设公司，在这个过程中，也想得更明白。在具体的产品创新上，未来会围绕着AI手机和智能眼镜去探索。但从定位来说，这一阶段魅族手机主攻中低端市场，与之前沈子瑜提出的中高端策略完全不同。就在外界以为魅族正步入正轨之际，2

个月后却突然传出了苏静辞任CEO的消息，到7月黄质潘的微博认证变更为星纪魅族集团CEO，进一步坐实了人事变动的消息。一位接近魅族内部人士对华尔街见闻透露，苏静是主动提的离职，估计原因是内部压力太大，吉利能给的支持也不够，觉得魅族接下来做好难度很大。苏静离职后，廖清红、前星纪魅族副总裁曾洋等多位高管都已先后离职，这也成为魅族手机业务后续陷入发展困境的重要信号。核心人才的流失让魅族引以为傲的Flyme

系统更新缓慢，甚至连曾经的灵魂人物杨颜也选择与公司决裂，去年8、9

月份在微博上公开分歧，声称要让魅族22

卖不掉，这无疑折射了魅族内部利益的复杂纠葛，进一步加速了品牌的滑坡。深陷内卷河流”如果你没有精锐、敢干，那么什么战略战术方向都无从谈起。庞大混乱心思不齐的组织是无法突围的。今天，plaud销量破百万，meta销量将要破千万，而魅族销声匿迹，没什么可遗憾的。当队伍已经没有战斗力了，粉丝盼王师北渡，也必然是徒劳。”李楠在2月25日说的这样一段话，似乎为魅族手机的落幕添上了注脚。愈加激烈的手机行业的竞争，或许也是魅族选择壮士断腕的核心因素。手机市场已经进入了行业集中度显著、极度内卷的阶段。IDC报告指出，2025年中国智能手机市场出货量约2.85

亿台，同比下降0.6%。上半年伊始，“国补”

叠加春节销售旺季推动市场增长明显，但后继乏力。下半年随着部分市场需求提前释放，多地“国补”资金提前用尽以及成本持续上升等因素影响，市场继续保持同比下滑。与此同时，据IDC数据，华为、苹果、vivo、小米和OPPO这五大头部厂商已经卷走了近八成的市场份额，留给“Others”的生存

WhatsApp网页版全新上线，一对一私密聊，扫码登录即用，畅享便捷沟通体验！

随着互联网技术的飞速发展，手机已经成为我们日常生活中不可或缺的工具。在众多通讯应用中，WhatsApp凭借其强大的功能和便捷的操作，赢得了全球数亿用户的喜爱。近日，WhatsApp网页版全新上线，用户只需扫码登录，即可轻松实现一对一私密聊天，让沟通变得更加简单、高效。WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的全新功能，旨在为用户提供更加便捷的沟通体验。用户无需下载任何软件，只需在电脑上打开网页版WhatsApp，即可随时随地与好友进行一对一私密聊天。以下是WhatsApp网页版的主要特点：1. **扫码登

录即用**：用户只需在电脑上打开网页版WhatsApp，扫描手机端生成的二维码，即可快速登录。无需繁琐的注册流程，让用户轻松享受一对一私密聊天的乐趣。

2. **一对一私密聊天**：WhatsApp网页版支持一对一聊天，用户可以与好友进行私密、安全的沟通。无论是分享生活点滴，还是讨论工作事宜，都能在WhatsApp网页版上轻松实现。

3. **消息同步**：WhatsApp网页版与手机端消息同步，用户在电脑上发送的消息，手机端也会实时接收。无论何时何地，都不会错过重要信息。

4. **支持多媒体传输**：WhatsApp网页版支持发送图片、视频、语音等多种多媒体内容，让沟通更加生动有趣。

5. **界面简洁**：WhatsApp网页版界面简洁大方，操作简单易懂，用户可以快速上手。

6. **安全可靠**：WhatsApp网页版采用端到端加密技术，确保用户隐私安全。用户无需担心信息泄露，可以放心使用。

使用WhatsApp网页版，用户可以享受到以下便捷：

1. **随时随地沟通**：无论身处何地，只要有一台电脑，即可登录WhatsApp网页版，与好友保持联系。

2. **提高工作效率**：在办公环境中，WhatsApp网页版可以帮助用户快速处理工作事宜，提高工作效率。

3. **节省手机流量**：使用WhatsApp网页版，用户无需在手机上安装应用，从而节省手机流量。

4. **保护隐私**：WhatsApp网页版采用加密技术，确保用户隐私安全。

总之，WhatsApp网页版的上线，为用户带来了更加便捷、高效的沟通体验。无论是个人生活，还是工作学习，WhatsApp网页版都能成为您的好帮手。快来体验吧，让沟通变得更加简单、愉快！

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商《网红三肖必中特全网独家结果》](#) | [《最准平特一肖免费资料公式》](#) |
[《网红凤凰网推荐公式规律大全》](#) | [《免费公式规律必中公式公式》](#) |
[《精选生肖特码表公式规律内容》](#) | [《资料开奖记录免费资料导航》](#) |
[《官方王中王特肖资料大全推荐》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）000057