

苹果新手机价格过万 吐槽与心动齐飞

升级最大的竟是价格 让多少个肾隐隐作痛

北京时间昨天凌晨1时，苹果公司发布了iPhone XS、iPhone XS MAX、iPhone XR三款新手机以及新款苹果表。新手机价格再创新高，最高售价突破万元，达12799元。记者走访发现，对新款手机，市民们态度不一，有吐槽价格太高的，有立马咨询预订的。另外，刚发布不到1年的iPhone X已从苹果官网下架，被网友称为史上寿命最短的苹果手机。



吐槽与心动同行

记者昨日来到南屏街苹果零售店，销售人员说，今天到店询问新款的市民很多，也有不少市民来询问老款机型。

市民王先生就刚买了一台iPhone7，他说自己原来用的是iPhone 6 plus，觉得屏幕太大手感不太好，于是决定更换。“现在iPhone7降价很多，32G的3899元。”王先生说，从实用性上考虑，没必要花1万多元买一台手机。

石先生则来询问何时可以预订新款手机，他打算购买iPhone XS，对于售价高达12799元的iPhone XS MAX，他说售价太高望而却步。

市民何先生则表示很想入手iPhone XS MAX。店员告诉他：只能先在官网上预订，预订时间是14日下午3时开始，全面上市时间为21日。

旧款价格开始松动

记者走访了小西门附近的手机销售店。其中一家手机专卖店的销售人员说，新款iPhone上市后，旧款手机的价格短期内不会下降，基本还是会按照官网价销售。

“现在已经降了1100元左右，一般新品发布后旧款都会有一定幅度的降价。”另一家手机销售店的销售人员则表示，旧款手机的价格已经大幅下降，很多顾客都会趁新品发布旧款降价时前来购买旧款。“我们一上

午就卖出10多台了。”

“现在开始预订，21日与苹果官网同步发售。”云南迪信通市场部负责人告诉记者，目前可先预付1元，正式拿手机时抵扣100元，也可以直接付全款，届时可获赠499元的智能大礼包。

“这两天，老款手机的进货价已经上涨200多元，但我们的销售价还是维持不变。”云南迪信通市场部负责人说。

短命的iPhone X

苹果发布新款后，网上有消息说：“iPhone X、iPhone 6s及iPhone SE已正式停产。iPhone X若不停车，6000多元的起步价格，将对新款手机特别是同样售价为6000多元的iPhone XR产生很大影响。”

对此，记者登录苹果中国官网，发现展示的手机只有iPhone XS、iPhone XR、iPhone 8和iPhone 7。也就意味着，2017年11月3日正式上市的iPhone X，才10个

月多就已“夭折”，与之同时推出的iPhone 8则依然在售。

位于南屏街的苹果零售店销售人员表示，iPhone X库存售完即止，店内对iPhone X进行了降价销售，256G降价500元，64G降价300元。

本报记者 杨质高
实习生 郭金梦



更多内容
请浏览本报APP
www.cwbn.cn

下载CWAPP
春晚陪你一起玩

昆明首家智慧餐厅上线一周

顾客有话说

智慧系统不够聪明 上菜太慢出菜混乱

9月5日，阿里巴巴旗下本地生活平台口碑联合阿蠔海鲜焖面在昆明推出了云南首家智慧餐厅，吸引不少人前去尝鲜。智慧餐厅营业已超一周，不少市民给晚报发来体验感受，不少人就餐后都觉得和自己预想的“智慧体验”有一定差距。



顾客：上菜慢秩序乱

“吃货”刘小姐一直热衷于体验研究各类新鲜事物。从最初的期待到后来的失望，她对智慧餐厅的打分降低了不少。“开业第一天我就去了，中午确实在餐厅前厅看不到服务员为顾客展示菜单。顾客靠扫码通过口碑及支付宝进入点餐页面，点餐环节只用一分钟，但是等齐6样菜品（连饮料），我这一单花了70多分钟，比普通餐厅耗时还长。环顾四周，大家桌上的菜也都只上了个三三两两，出菜也没什么章法，有的先出饮料、有的先出面、有的先出甜点。”

考虑到餐厅首日营业，也许需要适应过程。4天后刘小姐又和朋友一起来到智慧餐厅。“这次等了将近45分钟才上完我们点的菜。体验感也不好。”

体验：预约点餐不准时

前日，记者前往智慧餐厅就餐，为了充分体验智慧餐厅最引以为傲的“人在路上、菜在锅里”预订点餐服务，记者中午11时35分提前预约了12时10分取餐一份红豆沙及养胃汤，中午12时到店下单一份霸王冬阴功海鲜饭。

随后，到店下单的冬阴功海鲜饭于中午12时18分收到短信通知取餐，事前预约12时10分取餐的订单，则直到12时25分才被通知取餐。

中午12时30分，餐厅的客流并不算多，上座率约六七成。“我们的饭等了大约25分钟，就餐下来谈不上什么感觉，所谓

的智慧也还好吧，其实真对于忙碌的人而言，叫个外卖就解决问题了，到店用餐的顾客可能更在乎菜品和服务等细节吧。”一对就餐情侣对记者说。

业内：智慧系统需磨合

昆明某连锁品牌餐饮负责人认为，触网和大数据针对性营销是未来餐饮经营的必经之路，很佩服有同行率先在“智慧系统”试水，但市场仍然需要不断调试。

“从智慧点餐系统的实质来看，可能更多的辅助及提升作用是针对商家的。比如智慧点餐系统明显可以增快翻台率、减少前厅人工成本。参与智慧餐厅的探索根本上是希望改变传统餐饮行业无法获取、留存线上流量的痛点，并希望通过大数据重构品牌与消费者的关系、提高餐厅运营效率等。”该人士分析，根据这套智慧系统的特点，定位为快餐小食会更为准确。

“我认为好餐厅的灵魂依旧是靠菜品及服务取胜。顾客到餐厅就餐往往希望能够感受到和吃外卖不一样的体验，这种体验包括环境、菜品以及服务，单纯省略掉一些环节未必是符合当下市场需求的。除非商家的菜品品牌实力过硬到让食客甘愿等待、甘愿屈膝。拿日本一些出名的拉面店来说，他们在餐厅外也有自助点餐的机器甚至能找补钞票，但进入用餐环节、上餐环节依旧有店员服务。”该人士说。

本报记者 张芳