



事件

曾经让无数年轻人疯狂拥簇！

现在却被年轻人狠狠抛弃！

一年前，面对市场的质疑，美图董事长蔡文胜说：2018年美图将实现全面盈利，卖出美图的机构可能要后悔，美图的目标是3000亿市值。

3000亿的市值还是个梦想，美图的财报却出了问题。

近日，美图发布了2018年半年财报：用户流失了6592万，营收下滑了6%，短视频平台美拍月活数大降56.4%，美图最能赚钱的智能手机收入也同比下降了23.4%。

2016年底，尚处于亏损状态的美图在港上市，成为了继腾讯之后12年来香港最大的互联网IPO，蔡文胜曾说，美图是迷你版的腾讯。

但一年后的现实却是：

美图用户大幅流失、股价持续下挫，千亿市值跌的仅剩两成.....



美容功能好像一扇门，为美图秀秀带来了数以千万计的用户，更重要的是一下就将美图秀秀与市场中的同类竞品彻底区别开了。

美图秀秀在最辉煌的时候，连老外都赞叹不已，有一句话足以概括：要整容去韩国，不想整容还想变美，用中国的美图秀秀！

但是美图的反应太慢了。没有及时的响应市场的速度，让做的更好的产品抢占了先机。

用户为王的时代，用户体验是第一位，产品究竟好不好，根本不是城市的问题，而应该去反思产品是不是做到了NO.1！

2

4000多块的手机，

曾经很抢手，现在无人问津

美图软件的问题如此，硬件的问题也是如此。

智能手机刚刚兴起的时候，手机厂商们都追求大屏，在手机的拍照功能上下功夫的并不多。

当时，这一市场空白被自拍神器卡西欧相机填补，在潮流达人圈中风靡一时，价格也贵的离谱，高达4000多块。



但是，好景不长。华为、小米、OV等智能手机的不断扩张，一步步挤压美图手机的市场份额。

今年上半年，美图手机的出货量大大缩减，仅售出53.3万台，作为美图最大的收入来源，对其无疑是一击重创。

美图手机为什么卖的不好，原因有两点：

1.美图手机的护城河太弱

按美图的定位来说，这款手机最大的特点就是“拍人拍的美”。

但这些年，在手机摄像头上精耕细作的品牌，不止美图一个。

全行业都在做美颜手机，而美图手机却只有拍照更美这一条护城河，根本无法凸显自身的优势。

现在市面上的手机，前置摄像头的像素已经达到2500万，更有一些厂商打出“AI智慧美颜”的模式，而这些并不只是噱头，确实可以拍出一个美美的自己。

因此，手机摄像头快速迭代，越来越让美图手机的痛点变得不痛不痒。

2. 美图手机迭代慢，跟不上潮流

2018年，是手机“全面屏”爆发的一年，购买手机的主力军更加注重手机的颜值，今年的手机颜值趋势也越来越更俱科技感。



重点是，复古的美图手机，性价比还不高。这款和美图V6，价格高达4999，在相同配置的手机中，其他品牌的手机价格却良心很多。

< 蔡文胜

详情



蔡文胜

各位尊敬的媒体朋友们：
今日我们陆续接到一些媒体咨询有关“美链与美图合作”等问询。
据我们所知，BeautyChain是由第三方独立机构开发的区块链产品。
美图旗下海外应用产品BeautyPlus与其在海外有推广合作。美图并不涉及BeautyChain（美链）其他相关业务，另外也发现一些微信群传播美图发代币，更加是不真实，美图没有发布任何代币或者token，请周知。

9分钟前



很大程度上，外界对于蔡文胜的美链项目，都认为这是一场利用蔡文胜个人品牌价值 and 美图秀秀的品牌进行的一场“割韭菜活动”。



这十几款产品中，除了一个美图秀秀，被大众广泛熟知，剩下了一些以美颜相机、美妆相机、柚子相机、Beauty Plus、潮自拍、海报工厂等重合度极高的App,而用户下载这些App只图一时新鲜，被留在手机上的机会少之又少。

所以，即便是美图更新再多同类应用，也不过是做了一些无用功。因为用户的活跃聚集区已经不存在与单一的照片上了，而是更加注重新鲜的视频领域。

美图就好比一张网，网洒下去了，但是撒错了地方，当然捞不起鱼来。

现在，美图手机和美拍两个赚钱的项目，业绩均下滑惨重。

原因就是美图做的每一款产品，都是站在风口上的产品，但却没有持续拔高自身产品的护城河，结果无一例外的被竞品比下去。

或许，美图可以从这次财报中汲取教训：

一家公司能长久稳定的发展，

不仅要速度快，

更要有厚度。