

Realme 真我手机国内市场营销策略研究

摘要：随着经济发展的方向更加智能化，智能手机成为人们日常生活中不可缺少的电子消费品。在此环境下，本论文主要研究 Realme 真我手机的国内市场营销环境以及 Realme 真我手机 SWOT 分析以及消费者分析，调查 Realme 真我手机在消费者心中的认可程度以及可以接受的价格区间，并且通过与其它智能手机品牌的对比来优化 Realme 真我手机的营销策略，以此来扩大 Realme 真我手机国内的消费群体和提高 Realme 真我手机的市场份额。

关键词：Realme 真我手机； SWOT 分析； STP 分析

引言

近年来，随着科技时代的高速发展和人们生活水平的日益提高，同时“互联网+”概念的提出和发展，为国内智能手机市场进一步扩展增添了活力。知名智能手机品牌比如苹果、三星、华为等厂商不断地扩张市场，智能手机厂商间的竞争也愈发激烈。本论文以 Realme 真我手机为研究对象，对 Realme 真我手机进行市场营销策略研究，针对目前的运营现状和智能手机行业环境，以及通过问卷调查，从消费者角度了解 Realme 真我手机在消费群体的具体情况，以此来分析 Realme 真我手机在国内市场行业现状中的某些不足，并提出建议，以此提高 Realme 真我手机的消费者满意度和市场占有率。

一 绪论

（一）研究背景及意义

2018 年 5 月 Realme 真我公司正式创立。当时智能手机行业市场群雄角逐，高端智能手机的市场份额由三星、华为、苹果等国际知名品牌占据，中低端机市场中由华为旗下的荣耀、小米旗下的红米等占据大量市场份额。在此环境下，Realme 真我手机创立初期是针对海外市场，并在同年的 5 月 15 日在印度正式推出 Realme1，以其潮流时尚的高颜值外观和良心的内在配置给当时的智能手机市场带来一场巨大的冲击。在手机行业站稳脚跟的 Realme 真我公司通过近两年的发展成功的占据世界前十的位置，并且在国际市场大获成功后选择回潮国内市场。虽然 Realme 真我进入国内市场以来的表现较为稳健，但是在如今瞬息万变的行业形势和全球市场整体份额下滑的环境下，Realme 真我手机开拓国内市场还存在诸多阻力。

Realme 真我公司如今是全球著名的智能手机厂商，面对竞争日益激烈的智能手机市场，要想长久的立足于智能手机行业，只有研究并完善自身的营销模式，提高企业的核心竞争力，才可以让企业持续的蓬勃发展，从而获得更多国内市场份额，扩大自身品牌的影响力，

进一步扩大在国内的市场版图。本论文通过研究 Realme 真我手机的营销策略，发现 Realme 真我公司在营销中的不足并提出改进建议和改善措施，从而为其确立一套完善的营销体系，推动 Realme 真我手机在国内智能手机市场的发展。

（二）研究目的

目前国内外对于智能手机市场的研究有大量调查报告和学术研究，主要是通过国内外市场形势市场份额数据的分析来得出观点，对于厂商本身营销策略的实际研究却略显单一，本论文以 Realme 真我公司为研究对象，分析 Realme 真我手机营销环境，并通过分析对 Realme 真我手机的营销策略，找到 Realme 真我手机营销策略存在的不足，最后对 Realme 真我手机市场进行 STP 研究分析，给出 Realme 真我公司在国内智能手机市场的营销策略的完善建议。

（三）研究方法

本论文主要研究智能手机行业 Realme 真我手机国内市场的营销策略，首先使用 SWOT 分析 Realme 真我手机的优势、劣势、机会、威胁。其次用问卷调查了解如今国内智能手机市场形势、消费者对各品牌的倾向度、购机时考虑的因素以及 Realme 真我的受众情况，最后用 STP 分析来定位目标市场，通过对于 Realme 真我手机营销策略的分析研究，给出 Realme 真我手机在应对国内市场时的建议，完善 Realme 真我手机的营销体系和营销方向。

二 Realme 真我公司简介及营销环境分析

（一）Realme 真我公司介绍

Realme 真我公司成立于 2018 年，是一家专注于在互联网商业浪潮下打造“越级”智能手机产品的科技品牌。由深谙智能手机市场多年的李炳忠创立并担任 CEO，公司成员多为智能手机行业经验丰富的年轻人。

作为一家年轻企业，Realme 秉承着“敢越级，敢挑战”的品牌理念，从用户角度出发，着力于打造潮流与实力并存的产品。凭借“越级”产品和“敢越级”的品牌态度，Realme 真我手机正逐步成为国内智能手机行业的颠覆者。

（二）Realme 真我公司宏观环境分析

公司的宏观环境分析，是存在于企业周围的各种宏观力量。一般是对政治、经济、技术、社会这四大类影响企业的外部环境因素进行分析。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/226155231242010122>