

大家好，今天给各位分享深圳华强股市的一些知识，其中也会对深圳华强股票进行解释，文章篇幅可能偏长，如果能碰巧解决你现在面临的问题，别忘了关注本站，现在就马上开始吧！

本文目录

1. [如何看待华强北的没落？](#)
2. [你认为深圳的高房价会导致人才流失吗？](#)
3. [一个人初来深圳有多苦？你怎么熬过来的？](#)

如何看待华强北的没落？

在华强北大街上曾流传着这样一句话：“华强北一个喷嚏，可以让全国电子产品市场感冒。”

而这句话也绝非空穴来风，曾经的华强北依托着深圳特区，成为了全国电子零售商的拿货圣地，占据了深圳九成以上的电子产品交易额。

当年华强北的明通数码城甚至还打出了“来到这里，就没有你买不到的手机”的口号，不仅如此，这里的拿货价格也非常感人，市面上几百块的产品，在这里可能100出头就能拿下。

在当时的华强北，你还能见识到令人眼花缭乱、新奇好玩的山寨手机：

“真正”的苹果手机图片来源：公众号廖信忠

可分离的摩托罗拉图片来源：公众号廖信忠

法拉利手机图片来源：公众号廖信忠

福娃手机图片来源：公众号廖信忠

水立方手机图片来源：公众号廖信忠

除了拥有特殊渠道，华强北的商家们更多讲究薄利多销，但后来随着淘宝、京东等电商平台的发展，使得华强北的电子生意变得越来越难做，手机生意也受到了极大的冲击。

一方面电商的崛起使得消费者对于网上购买手机变得越来越信任，另一方面，正如

一位华强北的电商平台运营称，“几大电商平台搞补贴，价格比我们渠道进货的价格还低。”

除此之外，由于华为、小米等手机的价格越来越低，华强北的山寨手机也失去了生存空间。加之以前手机的电池、耳机还可以拆开卖，现在基本都是整机，很少有零散配件可以卖，这样一来华强北连手机的零件市场也失去了。

不知不觉间，华强北的电子市场没有了往日的繁盛...去年，在华强电子网上还流传着这样的一个故事，16岁的陈金凌在深圳华强北卖山寨机，一度身家过亿，最后却因版权问题被查，老婆卷款和别人跑了，破产后就疯了，天天路边喝酒睡觉笑看人生百态。

听上去既励志又悲惨，虽然后来有人辟谣说这个故事是假的，可天眼妹觉得这可能也在一定程度上也反映了当时部分老板们的状况，可谓“成也华强北，败也华强北”。

今年苹果在新品发布会上宣布将取消附赠充电头和耳机线时，还有人调侃说这可能是华强北的又一次春天。

但其实华强北的春天可能早已不需要靠电子产品。

如今相比于昔日的景象，取而代之的是一个个拔地而起的美妆店铺，甚至口号也渐渐变成了“汇聚全球美妆品牌”。

天眼妹从自媒体“电商热点”了解到，以华强北最为出名的明通数码城为例，这个处在华强北中轴线上的数码城，上下一共4层楼，分布着1500多个档口，里面有将近80%以上的档口，基本已经全被美妆商家所占据。类似的还有远望、紫荆城等大型数码城，也都慢慢从数码产品转成了美妆，可以说转型之后的华强北，热闹程度甚至不亚于国外首尔、东京等地的免税店。

从让直男们趋之若鹜的“电子第一街”到如今的“女人的天堂”，华强北的转型看似魔幻，但其中也并非无迹可循。

天眼查数据显示，我国目前共有超过724万家从事彩妆用品、美容用品、护肤品、香水、护发品、化妆品、卸妆水相关业务的企业。而化妆品企业的注册增速在近几年也一直维持在35%上下，2019年的注册增速更是高达52.19%。从地域分布来看，广东省毫无疑问是化妆品生产的第一大省，各类化妆品企业的数量达到75万家，占据了全国的10%有余。

天眼妹了解，虽然卖的是美妆，但在华强北做化妆品生意的仍是男性居多。甚至在有些华强北的生意人眼中，做美妆和做手机其实都是一个套路——资金+通关渠道+区域差价，谁的渠道关系硬，给的价格低，谁就能赚得多。据华强北一位美妆店店主称，他现在主营的一些没得到品牌授权的护肤品，主要都是通过两种方式拿货。

一种是网上在境外大批量下单，通过“水客”背回来，这样的产品一般没有“中文标”，但会搭配送一些小样，拿到货后还可以把正装和小样拆开卖；而另一种则是国内专柜下架的货，这些产品临近保质期，专柜会低价倾销，拿到货后再通过代理卖出去。

而且他还不客气地表示，现在市面上大部分的货都是华强北出去的。不过具体这些量大、有些甚至比免税店还要便宜的货源来自哪里就是他们的商业机密了。

腾讯新闻记者在华强北询问了多家店铺关于货源的问题，得到的答案也大都类似：在海外有代购团队，从日本、韩国、中国香港以及海南等地的免税店、折扣店里刷货。货源成谜，生意又做得如此之大，那他们的质量如何自然成了天眼妹非常关心的问题，毕竟任何生意做大之后，如果缺少监管，都很容易会出现问题。

“显微故事”通过实地走访，了解到电商、代购是这些化妆品的主要分发渠道，但同时华强北也支持“一件无痕代发”，即只买一件商品也可由华强北卖家代理发货，卖家直接填写代购名字。

也就是说，你平时在代购那里买的化妆品也可能是从华强北直接发货的，代购自己可能都不知道卖家发的货是真是假。尤其是在一个产品卖得特别火的时候，卖家就很可能进行掺假，之前有一个档口的老板，下家是一个网红主播，由于直播要的产品一直缺货，老板干脆就在补货的时候放了假货。

另外据一位档口负责人称，市场里化妆品的价格也一直是波动的，下午开市时，会执行前一天的价格，但过不了多久，就会有新的价格出来。

为了方便买家找货和看价，他们甚至还出了一款名为“明通找货”的小程序，小程序由市场方开发，但是上面的存货量和价格主要由档口老板们来发布，同一款化妆品，不同的档口，价格也可能不同。

感觉如同股市一般，价格的波动也让这个批发市场有了炒货的可能。虽然目前转型后的华强北仍然存在诸多问题，但是华强北的老板们确实靠着美妆再次创造了不少的财富奇迹。

最后，你们有木有买过来自华强北的电子产品或美妆产品，来和天眼妹说说叭~

你认为深圳的高房价会导致人才流失吗？

肯定会啦！

其实房价不是最可怕的，可怕的是房租。房子可以不买，但不能没有住的地方啊。而高房价肯定也会连带房租。工资每年未必涨，房租每年必须涨。结果就是可支配收入越来越缩水，而女人的要求反而越来越高，你说怎么呆的下去呀。

房价就更不用说了，我不知道房价是不是丈母娘搞起来的。但买房确实是结婚的必要条件。在深圳这太可怕了，这意味着你必须有150万的首付，然后贷款200万，每月需还贷13000。这样你的税后收入至少需要16000，也就是税前至少19000。能拿这个工资的也是一般的人才了。除非是打工皇帝这种超级人才，一般的人才想要在深圳安家必须靠拼爹了。

女人都是非常物质，非常现实的。谁愿意嫁给一个虽然有房，但是负债200万，需要还贷20年，八成多的工资都必须来还债的人。真是没有比这更悲惨的事情了。所以一般的人才在深圳真的不能久待。只有像我这样无能的人在老家实在找不到工作，才来当深漂，过着单身屌丝无穷无尽黑暗的日子。

不要说马云，马化腾那种逆天的人才。这些老板老总们也不能是光杆司令不是。连华为都要搬到东莞松山湖了。高房价，扼杀人才，迫害人才，消耗人才。得利的是地主和炒房客。

一个人初来深圳有多苦？你怎么熬过来的？

我是和一个混社会的女孩一起来深圳的，确切的说，她是一个在酒吧上班的人。因为在赶往县城乘大巴的路上认识了，就结伴而行。女孩带着大城市的韵味，回头率很高。

路上，她很热情，给了我深圳的电话，并几次靠着我的肩，纤纤手指若有若无的靠近我的手，甜甜的睡着了，我只是紧张而又郑重其事的护卫着她。

车到了深圳，女孩就恢复了冰冷的模样，保持了距离，一辆豪华的轿车直接把她接走了，临上车前，她漫不经心的瞄了我一眼，似乎有种勾魂摄魄的东西闪射，但更多的是对未知世界的迷惘与恐惧占据了心间，我也无暇多想。

先谋生吧！

那时兜里的钱也不多，就在南头住10元一个铺位的店，白天就去深圳人才大市场去求职。递出了多份简历，杳无音信。因为我锁定的工作是想包吃包住，租房租不起。而那些好些的公司是不提供这些的。

一晃一个多月了，眼看就要弹尽粮绝了，偶尔想过去投靠在酒吧里的那个老乡，但一想到走正道的家训我还是三敛其口。而我离开家乡时曾发过誓就是跳珠江也决不空手而回，进退两难，正愁眉不展的从南山登良路走过时，突然眼前一亮：包食宿，大家乐快餐店招煲饭工，要熟手，吃苦耐劳。

我想自己农村出身，从小到大不知煮过多少饭，吃苦耐劳，那更是碎碎事了。人啊，到了一定的窘境，依靠的最基本生存工具就是手与足了。

于是，我闭口不提自己的学历，广东瘦瘦的老板娘和胖胖的老板让我试试身手后就接纳了我。开始了守着三个大饭煲，一天300斤米，一个月4.5吨的操盘手生涯，就这样，苦苦撑了一年，手中有了几两碎银，开始向外投简历，关注专业世界了。记得当时晋江有款鞋刚上市，品牌叫别氏。我给他们公司写了封信，说这名字蹭的不妥，不符合民族风俗，必败无疑。对方问为什么，我问你们品牌部还需要人么？对方一听就把电话挂了，这品牌后来也真挂了。你想想，别氏鞋，啥叫别事？即使孩子赶时髦敢要，孩子父母也不敢买呀。

机会不负有心人，一个建材公司招业务经理，面试通过后，我即向老板娘请辞，随后就开始了自己的营销生涯，跑广东，驻西南，四海为家，直到现在扎根下来。

后来经过那酒吧，已经倒闭了，女孩也不知去向。

深圳跋涉者闯深圳的感悟：来到一个陌生的城市，想熬出头非常难。而吃得苦也是万不得已的生存之道。人经事上磨，渐渐就熟悉了城市，藏器在身，待机而动，哪有久困之身呢？

文章到此结束，如果本次分享的深圳华强股市和深圳华强股票的问题解决了您的问题，那么我们由衷的感到高兴！