

见习记者吴雨其

苹果官方与Hi维修正式合作了！今起可以上门维修了。市值达2.32万亿美元苹果公司开始“打破惯例”，进攻中国区的售后服务领域了。

截止发稿，苹果最新股价为136.69美元。

中国区首家独立维修服务商

苹果产品的维修以往只能拿到专营店去修，如去第三方维修点维修也许会在零件非苹果公司原装的可能性，还会影响苹果产品的官方维修。

今天据Hi维修的微信官方公众号发布公告称，Hi维修已正式成为苹果中国区首家独立维修服务商。公告中提到，Hi维修在服务中既能提供苹果原厂配件，也能根据用户需要提供Hi维修认证第三方配件，尤其使用Hi维修提供的苹果原厂配件不影响产品的官方保修，在完成维修之后，用户还可以在苹果官网查询到当次的维修记录。

据外媒此前报道，苹果早前就宣布了公司即将扩展独立维修供应商的计划，除了在美国增加更多维修点外，还将扩展到欧洲和加拿大等32个国家。独立维修供应商计划是指一些企业可以使用正版零部件对iPhone进行维修，以确保安全和质量。此信息传出后，业界就有传闻，这项计划很快会扩展至国内。

但要成为苹果的生态链的一员也不是一件容易的事情。据Hi维修方面透露，公司自去年就在和苹果进行沟通，此后苹果对他们进行了很长一段时间的考察，直至认为平台符合要求才最终敲定这一结果。Hi维修内部也表示，与苹果官方合作后，Hi维修工程师都会陆续进行AppleCare的专业培训，成为苹果AppleCare认证工程师，让全国用户都能享受专业、靠谱、有温度的上门服务。

众所周知，苹果生态的iOS系统具有封闭性，苹果这次打破自己在维修产品的“垄断”，看似是为了让消费者在维修产品时有了更多的选择，实则是为了将自己的业务渗透进售后服务区，尤其是中国市场。

在业界人士看来，Hi维修如今不仅仅是苹果首家中国区独立维修服务商，以至于在亚洲也是首家。而上门维修是苹果以往不曾有过的模式，此次打破惯例，可以说是苹果公司适应中国市场的首创之举。

为何是Hi维修？

国内的数码产品的第三方维修点多如牛毛，为何Hi维修能够获得苹果的青睐呢？

据公开信息显示，Hi维修于 2015 年 3 月正式上线，主营 O2O 手机上门维修与回收。据天眼查显示，Hi维修在2017年完成5000万元A+轮融资，此轮融资由恺英网络领投。

创始人兼 CEO 方海声是一名连续创业者，他表示，目前手机后服务市场 O2O 模式已经得到了较好验证，维修也是刚需；同时传统手机维修存在报价不透明、时间成本高、隐私安全无法保障等诸多问题，用户痛点明显。

基于这些问题，Hi维修的解决方案是，用户通过系统下单后，Hi维修的工程师会在短时间内上门提供服务，价格由官网制定统一报价，维修过程全程录像，并提供 180 天的售后质保。据了解，Hi维修自上线以来，由于价格透明，时间成本低，保障隐私，因此成了不少手机用户需要维修手机的首选。此次官宣成为苹果的合作伙伴，网友们也叫好一片。

Hi维修在保证一定毛利的情况下，尽可能降低维修客单价。Hi维修希望做深服务和供应链，将服务标准化，加上上市公司直投作背书，不断提升品牌形象、增加单量。

从数据上看，Hi维修光iPhone日均订单量超过2000单，日订单一度破了3000，安卓品牌手机业务也在不断增长，同时Macbook电脑维修与数据修复业务都已上线。此外，Hi维修已经覆盖了全国30个主要城市，除了上门服务，还开设线下门店，并且开通了寄修服务和上门回收服务。

上门维修、全程录像、价格统一、无忧质保，这些词汇俨然成为Hi维修的标签，随着众人口口相传，越来越多地被消费者知晓和认同。这次加上苹果官方授权的加持，Hi维修发展前景也会越来越好。

编辑：舰长

本文源自中国基金报