iPhone Duo 折叠双屏手机。

本月早些时候，苹果新任首席执行官约翰·特纳斯在一场活动上首次展示折叠屏 iPhone。很多观看直播片段的美国消费者，此前几乎从未认真考虑过购入这类设备。

但《The Information》分析认为，华为、三星等厂商的折叠机型在北美以外市场实现两位数增长，苹果希望这股市场需求同样可以拉动自家旗舰 iPhone 的销量。这种带铰链、展开后是一块大玻璃屏幕的智能手机，也有望缓解今年全球智能手机出货量的预期下滑幅度。

市场研究机构 IDC 预计，全新 iPhone Duo 折叠手机上市后的头 12 个月，苹果将售出 1000 万台。

IDC 欧非中东区数据与分析副总裁弗朗西斯科·杰罗尼莫表示：“折叠手机带来全新产品体验，能够吸引高端客户。只要苹果推出顶尖新品，这部分用户愿意接受苹果的定价，尤其这还是一款全新品类产品。”

近几年苹果依靠升级摄像头、芯片为每一代 iPhone 增加卖点，但 2022□2025 年间 iPhone 业务营收基本停滞；截至 2025 年 9 月的财年，iPhone 营收仅上涨 4%，接近 2100 亿美元。（不过受 iPhone17 系列热销带动，6 月所在季度 iPhone 销量大涨 22%，部分换机用户已经四年没有更新手机。）

杰罗尼莫称，iPhone Duo 会重新激发消费者高频换机的意愿，促使大家像过去一样，为入手爆款新机而更换手机，进一步抬升整体销量。

IDC 测算，首批 1000 万台 iPhone Duo（包含大存储高配版本）将创造 270 亿美元营收。雅虎跟踪的券商预测数据显示，该规模约占苹果 2026 财年预期总营收的 6%。

苹果这款首款折叠手机，定价远高于苹果以往任何一代 iPhone。不过高昂定价并没有阻碍全球其他地区消费者购买竞品折叠机型。

三星在 2019 年推出主流市场首款折叠智能手机；在苹果新品发布前夕，三星最新折叠机型（例如售价 1900 美元的 Galaxy Z Fold8）的预售量同比上涨 30%。

IDC 数据显示，去年全球折叠屏智能手机营收上涨 16%，达到 270 亿美元；非折叠手机营收上涨 7%，至 5500 亿美元。

Smart Analytics Global 的数据显示，折叠手机的增长主要来自中国、韩国等亚洲市场，去年折叠机型仅占北美智能手机总销量的 2%。

这家调研机构创始人隋琳达认为，美国市场仍具备增长空间，苹果用户一向愿意为高价手机买单。目前已经购买高价 iPhone Pro、Pro Max 系列的存量用户，很容易过渡到 iPhone Duo。

除此之外，用户可以通过旧 iPhone 以旧换新，降低购机的前期支出。部分较新机型参与折抵，能够直接减免一大笔标价。

隋琳达还提到，分期付款模式越来越普及，消费者可以把购机成本分摊到多个月份，有助于打消用户对 iPhone Duo 高昂售价的顾虑。她预测仅 2026 年，iPhone Duo 销量就能达到 600 万台。

苹果强大的品牌号召力，甚至还会带动美国整体折叠手机市场，包括三星等品牌价位更低的折叠竞品。

隋琳达表示：“苹果会完成市场教育，推动整个折叠品类的市场渗透率提升。”