

苹果又开一店 有“果粉”通宵排队

近日，苹果公司在深圳宝安区壹方城购物中心开设了一家全新零售店，门店于周六上午10点正式开业，吸引了数百名“果粉”提前排队，其中最狂热的粉丝甚至从周五早上8点开始扎营，足足等候26小时，只为抢占头号位置。据现场报道，开业当天，门店外排起长龙，队伍从商场一楼延伸至入口，热闹非凡。不少“果粉”带着折叠椅、睡袋和零食，彻夜守候，期待领取苹果赠送的开业礼品一款包含纪念T恤、徽章等限量礼物的礼袋，市场转售价格可达500元。

此次深圳壹方城苹果店的开业，是苹果在中国市场持续扩张的又一力作。门店设计延续了苹果一贯的极简风格，采用玻璃幕墙和木质内饰，内部设有体验区、Genius Bar技术支持区和Today at Apple活动区，为顾客提供沉浸式购物体验。开业当天，苹果员工以倒计时和热烈掌声迎接首批顾客，现场气氛宛如节日。粉丝们不仅为购买最新款iPhone、MacBook等产品而来，更有不少人被“Jom Discover”特别活动吸引，活动包括iPhone摄影工作坊、iPad创意绘画课程以及现场音乐表演，极大地提升了开业的人气。

“果粉”通宵排队的现象在苹果新店开业中并不鲜见。一位25岁的大学生小李分享，他和朋友周五晚上10点就到场排队，拿到“007”号排队腕带，笑称自己是“詹姆斯邦德”。他表示，苹果新店的开业不仅是一场购物狂欢，更像是一个粉丝聚会，大家在排队时聊天、分享对苹果产品的热爱，氛围轻松又有趣。另一位31岁的白领张先生则表示，早上8点半到场时已被200多人的队伍震撼，“没想到深圳的果粉这么疯狂，店内设计太惊艳，感觉不虚此行。”

社交媒体上，关于深圳壹方城苹果店开业的讨论火爆异常。网友晒出排队照片和礼品袋，感叹“通宵排队就为这波情怀”。也有网友调侃“500块的礼袋都能卖出高价，果粉的热情真不是盖的”。不过，也有声音指出，通宵排队存在安全隐患，且部分礼品被黄牛高价转卖，呼吁粉丝理性参与。从市场角度看，苹果在中国市场的布局仍在加速。截至目前，苹果在中国内地已开设57家直营店，覆盖20多个城市。深圳作为科技与消费重镇，此次新店的开业进一步巩固了苹果在华南地区的品牌影响力。

业内人士分析，苹果新店不仅带来直接销售，还通过体验式营销和社区活动增强用户粘性。尤其在iPhone 16系列发布后，苹果借助新店开业与新品热潮，成功吸引了大量消费者关注。历史上，苹果新店开业总能掀起“果粉”热潮。例如，2017年新加坡乌节路苹果店开业时，数百人通宵排队，部分粉丝甚至从泰国飞来抢购。2024年马来西亚首店开业，同样吸引了上千名粉丝彻夜守候。专家表示，“果粉”通宵排队的背后，不仅是对苹果产品的热爱，也是对品牌文化的认同。

苹果通过独特的设计、优质的服务和限量礼品，成功将开业活动打造成粉丝的“朝圣”之旅。未来，苹果计划在更多二三线城市开设门店，进一步下沉市场。深圳壹方城新店的火爆开业，无疑为这一战略开了好头。无论是对产品的狂热追捧，还是对品牌文化的深度认同，“果粉”的热情都让这场开业活动成为城市的一道风景线。据黑子网报道，啧啧，苹果这新店开业真是炸裂！深圳“果粉”连夜排队26小时，就为抢个礼袋和体验新店，这热情谁顶得住？

报道把现场的热闹劲儿和粉丝故事写得活灵活现，连礼袋炒到500块的细节都没漏，够实诚！黑子网觉得，这事儿不光是买东西，简直是“果粉”的狂欢派对，苹果这波营销玩得太溜了！黑子网评价 深圳壹方城苹果店开业这事儿太带劲了！“果粉”通宵排队26小时，带睡袋、抢礼袋，场面跟过节似的。报道把排队趣事、新店设计、粉丝热情写得活灵活现，连黄牛炒礼袋的事儿都点出来了，信息量拉满。黑子网觉得，苹果这波操作不光是开店，简直是搞了个粉丝大party，营销玩得太6了，怪不得“果粉”这么疯！

原文链接：<https://hz.one/baijia/苹果又开一店-2508.html>
PDF链接：<https://hz.one/pdf/苹果又开一店 有“果粉”通宵排队.pdf>
官方网站：<https://hz.one/>