

CASETiFY 愈貴愈多人買？

相信大家都看過或聽過「CASETiFY」這個香港本土品牌，其主要業務是售賣防護創意性手機殼、手機保護貼及耳機殼等智能手機相關產品，尤其是與蘋果手機相關。現今很多年輕人普遍使用 CASETiFY 的手機殼，可以說 CASETiFY 已經成為新一代新興潮流單品。

CASETiFY 手機殼的質感與保護程度有一定的水準，但是相對普通手機殼的價格仍是偏高。然而，在我們年級中，幾乎一半同學都正使用 CASETiFY 的手機殼。一個手機殼的價錢大約\$400 至\$600（視乎手機型號）。平均\$500 的價錢對於我們中學生而言，是相當昂貴的價格，但為甚麼中學生或年輕人都會願意去付出昂貴價格去購買呢？是否他們不懂節儉的美德？還是他們的行為不理性，違反了需求定律嗎？

當然不是。年輕人這種看似非理性的行為，正正符合了需求定律的含意。一般化的需求定律指出，假設其他因素不變，當某物品的相對價格下降，相對需求量會上升，反之亦然。當一個 CASETiFY 手機殼(平均\$500)或普通手機殼(平均\$200)，套上一部蘋果手機（平均\$8000）的時候，CASETiFY 手機殼的相對價格(以普通手機殼表示)會較低，更多年輕人傾向購買較昂貴的 CASETiFY 手機殼，因此我們才會觀察到大部分的同學都會使用 CASETiFY 手機殼。

除此之外，CASETiFY 以防護性較強、外觀精緻獨特及客製化的設計服務為賣點，讓其手機殼的異質性比其他普通手機殼更高，顧客也會願意付出較高的價格。

總括而言，CASETiFY 手機殼成為當今年輕人追捧的潮流品牌，利用了相對價格的優勢及較高的產品差異性，使不少年輕人願意為追求時尚潮流「埋單」。

(584 字)