

TWS 年度黑马背后一个被手机光环遮盖的声学大厂



随着5G、AI等技术的日趋成熟，IoT相关产品也开始进入加速普及阶段。这其中，TWS耳机是一个重要的品类。

市场研究机构Counterpoint公布了最新的2020年TWS耳机的销售情况——全球年出货量达到2.38亿副，相比2019年的1.28亿副增长了83%。这背后，是各大头部厂商都在加紧布局这一领域。

在这一迅猛爆发的品类中，有一颗新星尤为引人注目——OPPO Enco X真无线降噪耳机。这款继承了OPPO声学基因，同时又深谙用户需求的产品成为年度奖项收割机，一口气拿下了十余家权威媒体的大奖。外媒digitaltrends在体验之后也给出了超好评，认为其音质、降噪和操控体验均有上佳表现。

另据研究机构Strategy Analytics近期公布的2020年全球TWS耳机厂商市场份额报告，OPPO虽然入局较晚，但发力相当迅猛，已然成为TWS大军中不容忽视的“黑马”。

成功的背后不是偶然。回看OPPO的发展史，从MP3到蓝光播放机的成功，再到手机产品的飞跃，其一直紧跟时代，不断创造爆款，这背后凸显的正是一家追求长期价值的企业的成功方法论。

前瞻

战略决策取决于企业对未来趋势的判断。作为智能手机头部厂商之一，OPPO对行业的发展一直有着自己的前瞻。在2018年底，OPPO创始人兼CEO陈明永就提出：“OPPO不再是一家单纯的手机厂商”，彼时开始OPPO全面拥抱5G和人工智能，布局多智能终端。而从这两年的战略演进和产品迭代来看，OPPO对于未来趋势有着清晰的判断，同时选择在适合的时机进入相应的市场。

其中，近两年TWS耳机正处于高速成长期，这也是OPPO目前发力的重点之一。

根据Counterpoint数据，2017年苹果发布第一款TWS耳机AirPods后，2018年以来全球手机厂商、互联网厂商以及声学厂商均全面发力，2018/2019年全球TWS耳机出货量分别达到4600万/1.28亿副，同比增幅分别为+130%/+178%。

在这样的大背景下，OPPO新兴移动终端事业部于2019年1月正式成立，主要布局5G+及IoT平台，而以TWS为代表的音频产品则是这一布局中重要的一环。

但是，这其中的挑战也可谓棘荆天。

底蕴

在音频领域，OPPO有着独特优势，因为这是其起家的业务，并且已经拥有16年的技术积累。

2004年OPPO创立之后，首先进入了MP3市场。在当时，这个领域已经深陷红海，国内多数厂商都是采取OEM策略，产品创新并不多，多是在价格上抵死血拼。

MP3作为当时逐渐成为主流的音乐播放设备，有一个核心的需求方向就是音质，所以OPPO入局虽晚，但却选择在音质和产品设计上全面发力，没有简单地跟随。

以当时OPPO的X9 MP3为例，这款产品使用高端的飞利浦PNX0101音频解码芯片，还标配有德国原版森海塞尔MX400耳机，从前端解码到后端耳机输出都采用高端品牌元件，保证了最终输出的音质水平。对音质的追求令OPPO在MP3时代成功出位，打破了国产MP3价格竞争的局限，在获得了用户认可的同时树立了高端MP3的品牌形象。

随后的2006年，OPPO又顺应市场发展进入MP4领域，其延续对音质的追求，旗下产品大多支持双无损格式播放音乐。MP4这个产品品类的市场寿命并不长，但却是OPPO在声学领域持续积累、进化的一个不可或缺的阶段。

此后的再一次飞跃，就是蓝光播放机产品。比如OPPO UDP-205就是其在蓝光领域的巅峰之作，被业内广泛称为“影音双旗舰”。当时美国计算机专业杂志PC Mag给OPPO颁奖时就曾说：“人们在谈论蓝光机的时候只有两个品牌：OPPO和其它。”

在做蓝光播放机的时候，OPPO曾尝试内置耳机放大器，拉升了视听体验的上限，这也使得其在声学技术上不断吸收养分。在蓝光播放机淡出消费市场之后，OPPO延续了自己的声学优势，进入到头戴式耳机领域，很快就受到了发烧友用户的青睐。

这些在音频、视频技术上的积累，是OPPO后来进入智能手机领域，以及向更多终端产品渗透的底蕴所在。不知不觉间，OPPO已经在声学领域深耕了十六年。

从MP3到蓝光播放机，再到智能手机、智能耳机，OPPO之所以能不断打造爆款，可以总结为以下三点：

第一是聚焦产品核心功能创新突破，满足用户最本质的需求；
第二是舍得持续投入创新，一直走在技

术的最前沿；

第三是延续技术生命，让前沿技术融合到符合当下需求的产品中，给用户带来体验的升级。

决断

说实话，从MP3到蓝光播放机，从手机到耳机，OPPO都不是最早进入市场的玩家，但都做到了通过技术创新将产品体验大幅提升。一方面这源自技术的积累，另一方面则是OPPO做事的决心与执着。

比如OPPO Enco X这样的明星产品诞生，正是因其死磕技术和产品体验。

如今市面上的TWS产品非常火，各种概念也层出不穷。但作为耳机，其本质需求还是在于音质。为了做好音质，OPPO团队倾注了大量心血。

首先，OPPO选择了一个非常专业的合作伙伴——北欧高端音响品牌丹拿，让产品的音质起点就极高。早在数年前，丹拿与OPPO已经对双方品牌有比较深刻的认识，OPPO蓝光设备搭配丹拿影院系统，是高端影院的必备方案，双方在追求高品质音乐的理念和DNA也高度契合。

具体到OPPO Enco X的调音设计，OPPO与丹拿两大声学团队共同努力，通过对30种材料的探索、120轮结构的修改、以及152次器件的选型，历时207天打磨，使得OPPO Enco X的频响曲线与主观听感都达到了OPPO与丹拿在音质上的苛求——即高还原、真实、自然的音质体验。

除了与丹拿的合作，OPPO还从硬件和软件两方面进行革新。

在硬件结构上，采用了TWS中罕见的同轴双单元设计，让声音输出自然顺滑；在软件上，OPPO Enco X采用了DBEE 3.0声学系统，并且支持LHDC高码率传输。最终在TWS耳机上实现了Hi-Fi级音质，这正是众多媒体给出超高评价的最主要原因。

OPPO死磕音质，并非纯粹的技术情怀，而是为了提升用户体验。在我们的认知中，绝大多数用户对音质并没有非常苛刻的要求，“差不多就行了”。但是在OPPO与用户的接触中，却发现很多用户的反馈非常具体和专业，例如中频怎么样、高频怎么样、低频怎么样、人声怎么样、什么乐器的什么声音怎么样……这些都能影响到用户的整体体验，这也让OPPO的研发团队深刻认识到了死磕音质的必要性。

正所谓“由俭入奢易，由奢入俭难”，一

旦用户体验了OPPO Enco X的高音质，自然就不愿意再回头去使用音质平平的耳机产品了。

谋定

把一件事做成功，不仅要有决心还要有谋略。研发TWS的过程中，OPPO也面临很多判断和选择。产品策略的制定，也不是一件易事。

一开始，OPPO并没有计划推出多款TWS产品，但是在2019年底OPPO Enco Free面市之后，OPPO发现用户对于耳机的诉求差别很大，需要不同价位、不同功能的产品。第三方机构的数据也表明，TWS产品价位从百元到千元，每个价位段都有不少用户群体。

OPPO决定顺应用户需求，在2020年一连发了三款新品，并慢慢清晰了产品线布局——入门款的Enco W31(主打低延迟)、体验升级款的Enco W51(主打降噪)和追求高品质的Enco X(主打音质)三个档位。

除了产品布局，研发团队在设计产品过程中也遇到了一些重要的“选择”。比如，声音是要“抓耳朵”还是要“耐听”？最后，团队为Enco X定下了“耐听”这条路。特色鲜明可以抓耳朵，而把声音做得非常突出，但听久了会累，而且不能满足大多数人的需求。正如研发团队人员所说：“OPPO更希望给用户舒适的聆听体验，就像好朋友在一旁交谈一样，而不是像一个领导在台上演讲或训话。”

用户对于声音的需求，更多的是风格和偏好的差异，很难用一些客观指标来衡量谁好谁差。而这恰恰是OPPO的优势，在对用户需求的理解和把握上，OPPO还是拿捏到位了。

在OPPO发展的历程中，你会发现其在每一次选择市场切入的时机时都不会冒进，但一旦决定入局就会全力以赴做到最好。所以，在OPPO的发展历程中你会看到很多不同时期的爆款，这正是聚焦、务实的结果。

OPPO Enco X成为OPPO历史上又一个明星产品，这背后只有必然没有偶然，是OPPO的基因所至。

世界著名实业家、哲学家稻盛和夫曾说过：在当下这个瞬间极度认真、极度专注，就是任何方法都无法取代的精神修行。

从专注到极致，结果就是更完美的用户体验，OPPO以前如此，未来也将如此。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

9-157
(Korea)443-765-5959 (中文)443-953-8866

妈妈乐 第五代 抽油烟机

7-080

大华府地区总代理 创新结构 品质保证 全美销售冠军

- 斜面抽吸
- 专利斜风箱
- 好拆、好洗、好保养

吸风面内角84度向上仰
吸风口正对前面炒锅
外角96度俯射范围扩大
涵盖四个炉眼
吸力集中没有分散
吸力强 960CFM
声音3.2 SONES

符合流体动力学(FLUID
DYNAMIC AIR FLOW)的原理
设计，内部前后两端面积不同，由
薄往后送风无阻力，吸力比它牌强
1/3，声音约只有它牌的一半。

内部配件很容易拆下，
可放入洗碗机里清洗。(台湾制造)

**马达永久保证
零件十年保证**

热门型号: RL30S、SP730S, 本店有现货 网上有影片示范 www.pacairusa.com

30年经验, 安全使用, 卖屋增值
10614 Oak Pl, FairFax, VA(近495,66) 703-385-8681 傅先生 mrfusale@yahoo.com