

高端市场拐点：低维竞争在参数，高维竞争在体验

从4G向5G迭代引发的市场格局之变正在悄然发生。市场研究机构Counterpoint Research最新发布的中国市场手机出货研究报告显示，今年1月中国市场排名依次是OPPO、vivo、华为、小米和苹果。

除了整体市场份额动荡，还有一个正在酝酿剧烈变化的就是高端市场。去年以来，几家头部厂商都明显加大了高端的投入力度。高端是一个头部厂商综合实力的体现，也是一个头部厂商可以长期领导市场的根基，今年的高端市场格局也在发生着微妙的变化。

昨天，OPPO的十年理想之作OPPO Find X3发布，这款积蓄了Find系列十年力量的产品，或许在高端市场能搅动一番风雨。

低维竞争是参数，中维竞争是功能，高维竞争是体验

“如果说堆料就是高端的话，那么高端这件事人人都能做。”OPPO副总裁、中国区总裁刘波说道。

所谓高端，基础底线是高端配置，比如最快的芯片、最好的摄像头、最牛的屏幕。但即使把这些顶尖的硬件拼凑在一起，也未必能是一款用户喜欢的产品，一切还是要回归到用户拿到这个产品的体验以及产品能够给用户带来的价值。正如刘波所说：“参数的竞争是最低维的竞争，功能的竞争是中维的竞争，我们要做的是高维的竞争，是用户的体验，要思考到底给用户带来什么价值，能让用户产生什么感想。”

经过十年积累，这一代OPPO Find X3是一款整体实力很强、无短板、并且还有着显著差异化的产品，在性能、设计、影像等主要领域都有出色表现。比如行业首款广角+超广角IMX766双摄，首款60X专业显微镜头，优化的骁龙888，全新水准的一体化机身和曲面、上色工艺，独家的65W超级快充2.0和30W无线快充等创新科技。

在这个产品中处处可以体现OPPO的高维竞争思路——体验。比如这一次，OPPO在色彩赛道上给用户带来了全新的体验。

用户与手机的关系越来越密切，色彩的真实与舒适成为最切实的需求。OPPO去年底的未来科技大会上正式推出OPPO全链路色彩管理系统，同时也是面向未来广色域、高色深时代设计的首个Android全链路色彩管理系统。这个系统首次通过OPPO Find X3落地，并搭载10亿色臻彩双主摄及10亿色臻彩屏，实现了从采集、运算、编码、到存储、解码、显示的全链路10bit，将每个步骤的图像信息都提升至高标准。

正是基于对技术的自信，OPPO这次与姜文导演合作。姜文在电影里面非常擅长运用色彩镜头，OPPO希望通过与姜文合作，让用户找到那种一拍即出大片的满足感。

为什么OPPO会在色彩上下这么大的功

夫？在OPPO看来，色彩对于用户不是简单的显示效果，色彩是人们感知世界的界面，是传递情绪的介质。OPPO希望通过色彩唤起正向的情绪，甚至是唤醒更深层的生命意义。

这正是OPPO对高端理解的一个缩影，所有的参数、功能，最终都落在体验上。在OPPO的新品发布会上，你很少会看到关于参数的介绍，而更多是用户可以体验到什么。

“我们公司推行All For One，一切以用户体验为中心，这是一条非常长期的路，我觉得这才是未来的高端之路。”刘波强调。

从做一个高端产品到成为真正高端品牌的样子

“从定位高端到真正成为高端，是一个过程。”刘波说，“我们有10年的积累，我们坚信一种积蓄，一种坚持，我觉得坚持的力量是很大的。”

OPPO要做高端，不是今年刚提出来的，十年前第一代Find就开始了高端探索之路。

Find系列诞生于2010年，是OPPO致敬理想主义者、致敬探索精神的高端旗舰系，也承载着OPPO高端的野望，每一代产品都给市场带来一些惊喜：2011年的OPPO Find是首款国产侧滑全键盘手机；2012年的OPPO Find X3采用4.0英寸IPS直板触摸屏，引领手机交互新体验；2012年OPPO FINDER是当时全球最薄6.65mm机身，引领了此后手机追求纤薄的潮流，也成为OPPO产品最鲜明的特质；2014年OPPO Find 7独创VOOC快充技术，自此掀起手机充电效率；2018年OPPO Find X以创新双轨潜望摄像头探索手机未来形态，仿佛给当时手机产业创新瓶颈期点亮了一盏灯……十年的坚持、积蓄，都集中在这一代产品中，All For One的OPPO Find X3，可以担起当前用户对于高端产品所有的期待。

除了坚持，还有全面能力的打造。OPPO之所以对Find X3抱有非常大的期待，也是因为今天OPPO综合实力越来越强。

就以供应链为例，OPPO从2011年开

始，把简单采购型供应链升级为战略布局型供应链。OPPO会根据产品、技术的需求，与上游供应链一起联合创新，甚至是一起制定产品路线图，也就是说双方是更加紧密的捆绑关系，并且这种联合创新也给供应商带来更大的增值空间。“因为我们跟供应商之间不是光一个采购，买多少钱、多少份额的事，而是说能够共同创造价值、把蛋糕做大的能力，这正是OPPO一直具备的能力。”刘波表示。当然，不得不说只有头部、有研发实力的厂商，才有资格与供应商形成战略合作的关系。

随着品牌影响力的提升，OPPO越来越重视NPS（用户净推荐值），从用户参与的全链路触点，建立NPS的提升机制，以All For One的理念全面提升NPS，包括品牌形象、店内导购、售前、售后、产品使用的过程全面提升。NPS值可以说是品牌在用户心中认可度非常重要的一个指标。随着NPS的提升，OPPO也越来越成为一个真正高端的品牌。

刘波认为，成为真正高端品牌的样子是不仅要有有人买、有人关注，还要有人跟随、有人相信。Find经过十年积累，正在成为真正高端品牌该有的样子。

从自身成长到格局之变

“从销量来看，Find X3会成为Find历史上卖得最多的一代产品。从市场上看，我们希望高端品牌三分天下有其一。”刘波表现出对于冲击高端市场的信心，“OPPO必将成为高端市场头部玩家。”

OPPO在高端这条路上已经探索了十年，过程很曲折，投入也是巨大的，“十年的积累，这是我们成为高端品牌一个核心的助力。”刘波知道，今天用户对于OPPO品牌的认知，是透过一代又一代产品在市场上表现换来的结果，这不是一蹴而就的事。

事实上，我们看到OPPO在高端市场已经逐渐站稳，不仅销量上升，叫好且叫座。作为旗舰机，Reno经过几代产品迭代，2020年在市场上开始展现威力，推动OPPO市场份额不断上升，今年OPPO重返中国市场第

一Reno5功不可没。Reno的成功起到两方面的效果，一是让OPPO在高端的形象更加稳固，二是向Find输送潜力用户。而Find系列也开始拉升、上量，2018年的Find X给用户惊艳的感觉，去年Find X2在渠道中反馈非常好，而今年Find X3从目前用户反馈来看，销量超过以往Find是没有悬念的。

OPPO通过自身成长，慢慢站稳高端市场，这也引发高端市场格局之变。

从全球看，高端旗舰手机市场由苹果、三星、华为把持。但三星在中国市场低迷，所以在中国高端市场主要是苹果和华为两强格局。随着OPPO市场份额回升到第一，同时Find X3在高端的拉升，OPPO隐隐成为中国高端市场的第三极。

苹果是智能手机创新的开创者，注重体验前置，强调均衡、全面，而不是某一方面过于突出。苹果的主要优势在于其通过封闭的iOS系统打造独有生态，闭环系统调整契合度方便，能够将系统和硬件的性能发挥到极致。

华为则是技术前置，有着三十年的通信行业积累，在技术上的积累可谓业界领先，也堪称一家技术过剩的企业，用户对于华为技术的认知很强，在市场上的体现就是对华为产品的信赖。

OPPO是以年轻用户群体起家，美学前置，不断追求科技与美学的结合，将产品力升级为美学科技，更贴合时代潮流的演进。

这三家各有特色：苹果用户群覆盖很广，从企业家到打工妹，从一线到五线；华为侧重商务人士、高知、理工男，偏沉稳；OPPO则是新知、白领等相对年轻的人群。OPPO站稳高端，也给高端市场带来一些新气象，满足年轻人对于时尚、潮流的追求，又能满足他们对于品质、科技的诉求。

近十年时间，中国手机厂商在全球市场份额不断提升，而站稳高端才是一个品牌真正成为头部厂商的重要标志。在华为之后，OPPO又实现在高端上的突破，可见中国科技厂商的全球科技创新领导力日渐凸显。

厂家直销 S-938
最新SPC合成地板
买地板 找我



RGG Floor service LLC
Efficient | Focus | Faith

质保价低，100%防水、防滑、耐磨、耐刮、易安装
北美多家地板商出售我们的产品

电话：571-353-0851

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
- 地下室、阳台、围栏
- 屋顶、室外装修 Siding
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 水电木工、厨、浴、卫翻新
- 内外油漆、瓷砖、地板

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

华府冷暖空调

专业快速，服务DC/VA/MD
电话：240-421-7363

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理：Carrier Payne Goodman

冷暖气新机：
零件10年保证 / 1年人工保证

联合冷暖空调

United Heating & A/C

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR, CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证，十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖

Carrier Trane
240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证 价格合理

专业中央空调

安居冷暖空调公司

Infinity Air LLC

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne, Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License

电话：571-334-9893
Licensed, Insured

华府橱柜

Washington Cabinetry

病毒无情人有情，疫情期间安全营业，服务大家！

主营批发：装修公司工程队特惠套餐
10x10 厨房橱柜\$1,000起

● 拥有华府地区最大现货橱柜仓库，当天提货，5年质保

● A级建筑商执照，百万全额保险

● 免费估价，高档设计，数十种实木橱柜选择，相同品质比homedepot便宜50%以上

● 拆旧，安装到台面一条龙服务

地址：45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

电话：703-466-5388 传真：703-476-8485

Email: frontdesk@wcabinet.com

www.Wcabinetry.com

急招！厨卫橱柜设计师/销售。待遇优！
571-279-3494 (黄先生)

展厅营业时间：
周一到周五 9am-5pm
周六、周日 10am-4pm
仓库营业时间：
周一到周五 8:30am-5pm
其他时间请电话预约

厂家直销当天取
高档橱柜平民价