

“像”由“芯”生：vivo X70 年度旗舰再立影像标杆

“像”由“芯”生，再向“上”一步。

一个产业“从大到强”的标志，就是不断向产业链上游的核心技术推进，中国手机厂商正在经历这个过程。过去十年间，中国手机军团在全球成为一股越来越重要的力量，市场份额和地位都在不断提升。与此同时，国内几大头部厂商的技术能力也越来越强大，一个典型的特征就是纷纷涉足核心的芯片领域。

昨天，vivo 年度旗舰 X70 系列手机发布，一直在影像赛道上奔跑的 vivo，由此再向产业链上游迈进。而在这款新机中搭载的，就是其自主研发的首款专业影像芯片——vivo V1。

我们知道，影像是手机产业的竞争高地，也是 vivo 一直以来竞逐的一条长赛道。vivo V1 芯片的落地，一方面让我们看到 vivo 在技术能力上的优势，另一方面也通过这款芯片令 vivo 在影像赛道上展现出了差异化。

年度旗舰再立影像标杆

今年，vivo 多年积累的技术实力在产品层面、市场层面全面爆发。一个例子是今年前两季度连续取得“中国市场份额第一”的位置，另一个体现就是产品不断突破行业天花板，位列行业的旗舰位置。

X 系列一直是 vivo 的高端旗舰系列，这次发布的 X70 系列可谓全面升级：年度旗舰芯片、超感自由屏、立体声双扬声器、大体积 X 轴线性马达、IP68 防水防尘、50W 无线闪充等旗舰配置一次拉满，无论是性能、设计还是影像，都给用户特别是高端市场带来很大的冲击，最值得一提的是其在影像上的表现。

我们知道，智能手机技术已经相对成熟，作为手机的核心功能之一——影像是当下关键的角力点。一般的美颜、高清已经不能满足用户在视频时代的需求，而影像功能是头部厂商差异化的主战场，更是高端站稳脚跟的核心竞争力。可以看到，X70 系列最大的亮点恰恰是 vivo 一贯的长板——影像：X70 系列通过器件、芯片、算法的全链路升级，创造了手机影像新高度。

首先要说一说芯片。人们常问，对于手机成像而言硬件重要还是算法重要？事实上融合可以产生 1+1 远大于 2 的结果，这就是专业影像芯片 V1——通过创新算法强化主芯片能力，成就了硬件级计算摄影。

其次是元器件，通过与蔡司深度合作，vivo X70 Pro+ 在主摄上首次使用顶尖单反镜头里才有出现的低色散超透玻璃镜片 (extra-low dispersion)，这是目前手机行业里用到色散最低的镜片材料，不仅是手机行业天花板、更是专业镜头的翘楚。

在影像这条长赛道上，vivo 长期聚焦夜景、人像和运动防抖三个方面，那么 X70 又会给用户体验端带来哪些显著的改善？

夜景是手机摄影最大的挑战，这几年各大头部厂商都在这个方面全力攻关，vivo 尤其重视这个方向。当下夜景静态拍照已经基本满足了用户需求，但是动态视频仍不理想。有了 V1 芯片的加持，针对高速数据处理的性能优化设计，可以让极其复杂的多个计算成像算法在低功耗下并发实时处理成为可能，最终实现夜景创作的自由。另外，蔡司镜头的长板在于人像，X70 将其经典的人像虚化风格“装进”相机里，使得这部手机在人像摄影方向上再上一个台阶，堪称人像大师风范。

运动防抖也是 vivo 的一大特点，走到第三代的微云台通过模组素质全面升级，基本可以达到专业运动相机的 360°防抖性能，无论是拍风景、拍人、拍微距、拍广角、望远、录视频，都可以做到全焦段、全时段防抖。以前，专业运动人士或是户外玩家，通常都会配备一个专业的运动相机，今后有了 X70 系列就可以以一机搞定。

作为年度旗舰，X70 系列还带来了场景、人、影像的无界体验，甚至在很多效果上超出专业相机的体验。当然，不设限的拍照体验背后是无限的能力提升，X70 系列在技术和体验上都已经树立了影像新标杆。

根扎得越深，树长得越茂

芯片产品，位于产业链的最上游，投资大、周期长、风险也大，真正有能力做芯片的企业很少，但是同样的道理，能搞定芯片也证明企业的技术实力达到了一定段位。中国这几家头部手机大厂虽然纷纷涉足芯片，却都有着自身不同的思考与演进策略。

vivo 将芯片的第一个落点选择在影像上，源自于用户需求。虽然各大厂商都在影像功能上不断努力，但是用户对于影像的需求是无止境的，这需要很长的时间去慢慢提升产品力，而且是一条长赛道。

vivo 影像算法总监杜元甲表示：“随着手机摄影向生产力工具的演变、消费者拍摄需求的增加，手机的计算能力面临运算量大和高能耗的问题。尤其是在复杂光源的夜景以及拍摄视频时，运算量呈指数级增长，对手机的算力提出了更高的要求。传统的软件解决方案，并不能很好的满足这一需求。”显然，企业在影像功能的创新已经受到上游芯片能力的限制。

当然，另外一个侧面就是各大企业都在这一领域不断加码，行业对于影像的竞争已经到了白热化阶段，仅仅是依靠下游软硬件的创新，已经越来越难以体现差异化。如果想要持续突破，厂商就要将能力向“上”推进——瞄准更高的门槛。“谁在这上面解决得好，谁就会

处于领先。” vivo 执行副总裁、首席运营官胡柏山强调。

做芯片当然不是一件易事，V1 芯片是 vivo 投入研发团队超 300 人，历时 24 个月，“死磕”得来的第一代影像芯片。V1 的落地，相当于将旗舰级桌面电脑吞吐能力搬到手机中，解决了算力与能耗之间的矛盾，使得影像能力再上一个台阶，同时 vivo 的差异化能力也因此得以体现。

作为长赛道，vivo 在芯片上的投入只是刚刚开始。对此胡柏山透露：“第一代聚焦重点还是普通夜景风景，还没有聚焦到夜景人像，未来可能在细分场景上进一步聚焦，把夜景再区分几个细分赛道，不同的细分赛道需要有几个算法来支撑，这是未来 V2、V3 每个芯片迭代的发力点。”

在影像这条长赛道上，向上游做芯片是要把根扎得更深，同时向下游也需要把全链路做透。

影像是一个非常复杂的话题，即使是专业相机也很难一机通用，只能用不同的相机、镜头实现不同的效果。而用户对于手机影像的需求，则是一机通吃，而且希望每一个场景都能实现最佳效果。随手拍出大片，这就需要影像能力在垂直方向上不断深耕，同时具有很强的系统优势。

就以 vivo 与蔡司的合作来看，一方面是双方着力于产品研发，vivo 和蔡司通过技术评审、技术指导和认证，实现了产品影像性能的提升；另一个方面，双方还面向未来的中长期影像技术进行探索，这里面包括正在进行的 vivo&蔡司联合研发影像系统，以及部分未来影像的技术研究和探索。

在 vivo X70 系列中，通过自研芯片，解决了影像处理能力与功耗的矛盾；通过与蔡司战略合作，解决了低反射率、眩光、杂影这类光学难题；通过与索尼合作，提高了 Sensor 电转化率、降低噪声……这些都是全链路能力深化的体现。

无论是向上做芯片，还是向下全链路的深度合作，都是 vivo 对于长赛道的长期规划。我们知道，树只有根扎得足够深，上面的树杆才能更高大、枝叶才能更茂盛。相信 vivo 这样的长线布局，未来还会在影像这条赛道上不断结出新的果实来。

埋头种因，静待瓜熟蒂落

埋头种“因”，“果”自然水到渠成，这是 vivo 的价值观。而长赛道战略布局恰好是这种价值观的最佳体现。“我们常说做正确的事，把事做正确，自然就有正确的结果。”胡柏山说道。

首先，什么是正确的事呢？在 vivo 看来，深层次地洞察和满足用户需求，是未来手机行业的核心竞争力，所以不断满足用户需求就是正确的事。“vivo 已经为此投了很多资源进去，也希望在这方面能够比竞争对手做得好一些。”胡柏山表



示，vivo 常常根据洞察到的需求会经常问自己三个问题：我们能改变什么？这种改变是否能给用户带来全新的意义？这种改变是否是以简单、完美、优雅的方式去实现的？这就是设计驱动的方法论，vivo 未来 10 年、20 年持续努力的目标，是用设计驱动创造出改变世界的产品和服务，为用户和行业带来全新的价值和体验。

做正确的事，本质就是长赛道的选择。“一个是消费者持续关注，二是我们有较大可为空间的。”胡柏山表示，基于这两个基本逻辑，vivo 总结出未来要发力的长赛道有这四条：设计（包括外观、交互等）、影像（拍摄、视频等）、系统（包含底层系统和 AI 技术使用等）、性能（游戏等场景）。如果不能同时符合两个条件的，就不作为长赛道去布局，比如显示虽然对于用户也很重要，但是显示技术主要集中在屏供应商这个环节，手机厂商在里面几乎发挥不了作用，所以 vivo 就没有把显示作为自己的长赛道。

接下来，是把事情做正确。这就涉及到 vivo 的铁三角体系，包括产品规划、技术规划、技术预研，这三个环节形成了 vivo 的产品飞轮。而“铁三角”的背后是 vivo 整个创新研发体系，包括分布在深

圳、东莞、南京、北京、杭州、上海、西安、中国台北，以及日本东京以及美国圣地亚哥 10 个城市的研发中心，以及在中国、印度、印度尼西亚、孟加拉国、巴基斯坦和土耳其的 7 个全球智能制造中心。

最后，就是正确的结果。在这一代 X70 系列上，我们看到产品整体性能的提升，看到 V1 芯片的落地，看到影像能力再次打破行业天花板，这些都是自然而然得到的正确结果。

产品是因，品牌是果；研发是因，市场是果。X70 系列只是成果的一个缩影。因为对用户的重视，敏锐洞察用户需求，多年坚持做正确的事，然后再不遗余力持续投入研发把事情做正确，所以 vivo 得到了越来越多正确的成果。

根据 Counterpoint 公布的最新数据显示，vivo 以 24% 的市场份额位居中国智能手机市场第一位，这已经是 vivo 连续五个季度高居中国手机市场首位。可见，从 4G 向 5G 的过度中，vivo 凭借多年的积累成功领跑。而后期随着在四条长赛道上的势能逐步释放，vivo 还会爆发出更强劲的增长力。

做“第一”，从来不是 vivo 的最终目标。他们做的只是埋头种因，然后静待瓜熟蒂落。

美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬业
经验 丰富
客户 至上

NMLS#176854

Yue(Jill)Zhou NMLS#281400 Sr.Loan Officer 571-432-5811(C) jzhou@marionmortgage.com

Jia Yu NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com

Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Triet Le NMLS #2094471 loan officer 571-249-3321(C)

Ha Chu Processor 540-208-8006(C)

黄捷 博士 Jayie (Jenni) Rowe NMLS#177851 President 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com

5-106

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only 民宅 (包括 FHA 贷款)、商业、土地及建筑贷款

MC-2854 NMLS ID #176854 MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org