

從消費者的角度出發 提供平價好用的產品

專訪 | Highland Audio – AV Industry 總監 Vincent LAIGLE | 圖 · 文 / 韓享良

近期我們報導過幾款Highland Audio的喇叭，價格不貴，聲音不錯，而且喇叭的箱體苗條，造型又很端正，很適合結合現代居家裝潢，很多消費者都能選擇。不過官網上的資訊很少，讓人感覺這個品牌有點神秘，這個月，該廠的代表人物來台，我們立刻進行了訪問，瞭解Highland Audio到底是一個什麼樣的品牌？

Q：作為第一次的碰面，請您先介紹一下你自己？

Vincent: 我是AV Industry的創辦人 Vincent LAIGLE，公司的另一位創辦人是Philippe Carre，我們本來手上都有一些品牌，2010年時，我們將這些品牌合併，創造了現在AV Industry這間公司。現在公司旗下的品牌並不全部是新的，有些是我們買來的，有些在2010年之前就存在，現在則是呈現一個品牌集團的狀態。

現在的AV Industry旗下有六個品牌，Highland Audio是其中之一，還有一個是Elipson，這是很有名的法國喇叭品牌，是Philippe Carre在2007年買下來

的。還有Tangent，這是一個丹麥的喇叭品牌。還有ELTAX，這是一個家庭劇院的喇叭品牌，比較入門等級的。還有一個投影銀幕品牌叫Lumene，專門生產各種高品質的投影銀幕。還有NorStone，專門生產各種漂亮的音響架相關產品。

Q：怎麼會有集合這麼多品牌的想法？

Vincent: 希望能提供消費者各種產品，滿足各種需求。這點其實可以從Philippe Carre說起，在早期，法國沒有好的Hi-Fi音響銷售網站，對音響有興趣的人，必須到處去找音響店才能看到或聽到他們有興

趣的產品，而Philippe Carre就在法國成立了銷售Hi-Fi音響的網站，結果很成功，成為法國網路銷售Hi-Fi產品的重要管道。

為什麼會成功？除了上能看到各式各樣的Hi-Fi產品，讓消費者一次滿足之外，我們還主動提供很多服務，例如消費者打電話進來之後，服務人員會根據消費者的需求建議適當的組合，而這些器材送到消費者家中之後，如果聽不滿意，可以直接退還，而且不用付運費，讓消費者可以放心的試用產品，所以網站成功。

而在這樣的過程中，我們接觸了許多消費者的意見，知道消費者想要的是什麼，常常在找適合消費者的產品或組合，發現消費者這方面的需求很大，後來我們就想，為何不乾脆自己推出適合的產品，於是就有了創立品牌、或購買品牌的想法，慢慢成長成今日的AV Industry。因為我們是從消費者的需求出發，所以我們規劃的產品自然受到歡迎，今日我們放更多心力在於自有品牌的產品開發和推廣上。

Q：Highland Audio就是在這樣的想法下誕生的嗎？它的設計哲學是什麼？



■ Highland Audio是特別針對小空間、預算有限的消費者所設計的，使用起來相當輕鬆。



■ Highland Audio喇叭的設計特色明顯，都是窄正面、造型苗條，落地喇叭的單體都採取MTM方式排列。



Vincent: 是的。我們在接觸消費者的過程中，很多人反應居住空間小，無法使用太大的喇叭，或是預算不夠，沒辦法買太貴的喇叭。很多消費者會問：能不能幫我在多少價格之下組一套完整的系統，不要太貴、不要太大…而Highland Audio就是回應這樣需求的品牌。

所以它的設計邏輯，第一就是不能太大，要能結合現代裝潢，要容易使用，所以喇叭造型都是比較苗條、美觀的，但也不能太前衛或太搞怪。

第二，就是它的價格不能太貴，就算整套購買也不會造成太大負擔，現在Highland Audio只有Oran、Aingel、Dilis三個系列，各自都是一套完整的劇院系統，只是等級略有不同，全部都符合苗條、美觀、平價的標準。

第三，聲音一定要好，一定要很強（Strong），聲音不會因為造型較苗條而打折扣，完全符合消費者的需求。

Q：談到聲音，你們怎麼讓喇叭能發出好聲？

Vincent: Highland Audio的喇叭在設計上有一些共通點，例如落地喇叭的單體是採取MTM方式排列，上下兩顆是中音單

體，中間夾一顆高音單體，這樣的作法能呈現精準的音像。而且高音單體的高度經過特別計算，當使用者坐下來之後，高音的高度正好能對準耳朵高度，呈現最精準的聲音效果。而且高音單體離地板遠一些，也能避免地板一次反射音的影響，這些設計都出現在Highland Audio的喇叭上。另外我們對品管也很重視，所有喇叭出廠前都要經過測試，我們有專門的測試儀器，容許的誤差值要低於2.5%，這些都能確保喇叭發出好的聲音。

Q：能不能介紹一下你們的研發團隊，為何Highland Audio的產品系列這麼少，而且很少推出新產品？

我們有固定的研發工程師，現在有三位專職，另外還有根據專案從外面請來的臨時性工程師。我們的研發總部是在法國巴黎，幾乎所有產品的研發都是在巴黎完成的，所以產品研發能力是沒有問題的。

Highland Audio的產品線不多，不是我們不開發，而是就我們的經營方式來說，我們同時有六個品牌，所以會視狀況在不同的品牌中增加新的產品，擴增整個AV Industry的產品陣容，並非單一品牌的

經營模式。所以對我們來說，並不是沒有新產品，其實產品是不斷增加的，只是未必在Highland Audio之下。

再者，我們對每個品牌有設定不同的目標，Highland Audio的目標就是平價的、整套的、適合小空間的喇叭，而它現有的產品系列已經能滿足這樣的需求。我們最早推出的是Oran、Aingel系列，其實已經夠用，後來推出的Dilis系列喇叭，已經比我們原先預想的更大更寬一些，能滿足有更大喇叭需求的消費者，所以這三個產品線已經是相當完整的狀態了。況且，如果我們跟其它品牌一樣，每年推出新產品，然後不斷提高價格，這是消費者要的吗？我相信不是。

如果台灣的消費者希望能買到平價、聲音好、體型又不大的喇叭，一定要試試看Highland Audio，雖然它在台灣不是非常知名、或非常高價的喇叭，但你們一定會發現它是很實用的產品，因為它是我們從消費者的角度出發所規劃出來的產品，一定能貼近各位消費者的需求。

Q：謝謝您今天接受我們的訪問。