

品之一就是手机。

央视近日播出的大型纪录片《通向繁荣之路》介绍了“非洲之王”传音手机。可能很多人不太了解传音，这其实是一家成立于深圳的国产厂商，一直在面向海外市场，尤其是在非洲市场是妥妥的一哥。在非洲，几乎每5个人中就有2个人用的是来自中国的传音手机。

据市场分析机构Canalys数据，2023年第二季度，传音（包括Tecno、Infinix和iTel品牌）受益于非洲市场复苏以及其他市场的扩张，首次跃升至全球市场前五，出货量为2270万部，年增长率达22%。

另据IDC数据，2022年传音智能机在全球市场的出货量排名第六，在非洲、巴基斯坦、孟加拉国智能机出货量排名第一。

传音的创始人竺兆江出生于浙江奉化，从南昌航空大学机械电子工程专业毕业后进入波导手机工作，曾一路升职到负责波导海外市场。他发现当时的非洲手机市场只有三星、诺基亚等少数巨头入驻，于是就在2006年辞职创立了传音，直接去非洲闯荡。

传音为非洲市场准备的产品，就是国内最普通的双SIM卡手机。2007年，Tecno T780作为非洲市场第一款双卡双待手机，悄然试水。当时，非洲市场的诺基亚、三星都是单卡手机，不同运营商之间通话很贵，假如有一部双卡手机能当两部单卡手机来用，消费者自然会觉得很划算。这个简单但正合胃口的性能，令非洲消费者开始接受、欢迎陌生的Tecno。

2008年6月，传音在非洲第一人口大国尼日利亚扎根，建了第一

个分支机构。除了双卡双待，传音深受非洲人民喜爱的还是因为其拍照功能。传统拍照、视频聊天对于黑肤色极端不友好，因为一般的手机都是通过脸部识别，拍黑肤色就成了一团黑。传音的工作小组，通过大量搜集当地人的照片，进行反复试验，根据黑人的脸部轮廓、曝光补偿、成像效果的分析调试，研发出了适用黑肤色用户的美肌模式。通过人的眼睛和牙齿来定位，在此基础上加强曝光，传音手机拍出来的黑皮肤，就会变成漂亮的巧克力肤色。

除拍照外，传音还推出了其他针对非洲市场的个性化功能——非洲天气炎热，容易出汗，传音便开发了具有防汗防摔功能的机型；非洲人热衷歌舞，传音手机在2016年推出了主打音乐功能及随机赠送头戴式耳机的策略……因此，传音也渐渐成了非洲消费者眼中的“神机”。

与此同时，传音也给非洲当地创造了很多就业机会。由于当地缺

少熟练技术工人且需要重新培养人才，传音在埃塞俄比亚的组装工厂中，吸纳了当地90%的员工，并手把手教会当地人如何做生意。

有了当地的工厂，传音就可以就近供货，节省成本；有了维修点，传音就抓住了用户，维护住了口碑，而不是一锤子买卖。自始至终，传音手机走的都是正规铺货的路子，紧紧捆绑非洲的手机代理商。许多创业者，抢着加入传音手机的专卖队伍中。

由于非洲本来就不是一个统一的大市场，各地语言、文化、习俗、政策都不完全一样，这让传音累积了很多进军多元化市场的经验。如今，传音在东亚、东南亚、拉丁美洲、中东等新兴市场展开布局。

下图：5月23日，在肯尼亚内罗毕，中国师傅蒋立平（右）与学员霍勒斯从一辆印有“连接国家 走向繁荣”标语的蒙内铁路机车旁走过。

中国车在非洲大受欢迎

如果说非洲手机市场是传音一家独大的话，那么在非洲的中国汽

