



## 成就・來自於顧客的滿意 訪達達音響

文/圖 小葉 2007 年 11 月 8 日



### 因為興趣，所以樂在其中

一個人之所以能成功，除了 1% 的天份外，另外 99% 的努力才是最重要的，達達音響的吳明章先生就是最好的代表之一。達達音響於 1988 年 10 月 1 日所創立，至今即將邁入第二十個年頭，在業界已經是一家相當知名的音響店，然而在訪問吳先生時，深刻的瞭解到達達音響能有今天的成就，絕非是偶然的。

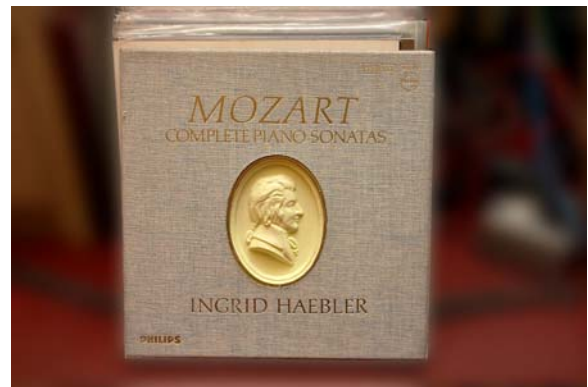
談到音響，吳先生資歷不但豐富而且相當完整。吳先生從國中畢業進入高職後，學的就是電子科，由於本身對音樂就特別的喜愛，學校開始組裝真空管擴大機時，吳先生幾乎每個月的零用錢都花在買各式各樣的電子材料上。畢業後到電子公司上班，負責公司產



品管 QC 的工作，不過吳先生發現到這樣的工作跟他喜歡的音樂並沒有多大的關係，相當枯燥無味，便決定放下身段到一般電器行上班。在那段時間，白天吳先生主要幫忙家電部門的工作，到晚上就負責在電器行音響室整理與招呼客人，除了比較有機會聽音樂外，又可重新接觸自己喜歡玩的音響，也從這時候開始，吳先生就都沒有離開音響這個圈子過，一直到現在依然樂在其中。

## 不斷充實自我的調音高手

除了紮實的學校教育與豐富的經歷外，吳先生在剛創業的時候，就知道唯有不斷的充實自己各方面的素養，才能真正去欣賞好的事物，也才能把好的東西介紹給客人，因此在當時出國旅行還沒像現在這麼普及時，吳先生就參加陳國修與崔光宙先生(唱片評鑑的主編)所舉辦的音樂之旅，到英國、奧地利等國去欣賞音樂會，親身去感受真實的樂器、演奏與歌唱。



吳先生的私家收藏之一：海布勒的莫札特鋼琴奏鳴曲全集

我們都知道，每個音響的設計師最大的宗旨就是要讓自己設計出來的產品可以儘量還原現場、貼近真實，因此對於“現場”與“真實”是否能有認知就相當的重要，因此吳先生即使後來因為店裡的生意比較沒辦法長時間出國，還是經常都會到兩廳院欣賞節目、參加各種音樂講座。

當然還有讓吳先生成爲一位調音高手的重要關鍵，就是對聲音的執著與要求。爲了挑選好的器材，調整好的聲音，弄到半夜兩三點是常有的事，當初 Burmester 剛引進臺灣還不是很熱門的時候，吳先生對他的聲音非常肯定，無論是否冷門，仍然決定引進店裡，現在事實證明吳先生的眼光非常正確。這也難怪達達音響的客戶有很多都是資深的音樂家，對聲音要求也相對較高，然而吳先生總是能滿足他們的要求！

提醒大家來達達時也千萬不要忘了認識一位女中豪傑：吳先生的妹妹。吳小姐從達達音響開店到現在也一直不斷的自我充實與成長，早就練就一身好本領，跟她談起音響來也是發燒味十足喔！



## 誠懇、平實的經營理念

達達音響的空間約 20 多坪，一走入店裡，就可以看到以 Hi-End 器材為主的試聽空間，這跟吳先生本身對音響的執著有很大的關係，雖然達達音響的業務還包括了 AV 與各種視聽工程，但吳先生仍希望重心可以放在他一直很喜歡的 Hi-End 音響部份。



一般人來這裡可能不會有特別的感覺，但只要是稍為對音響有所研究的，看到試聽室到處都是相當高級的機種，一定會驚訝不已。吳先生笑說，也不知道為什麼，這些年經營下來，器材是越賣越高檔。我想除了跟吳先生對聲音的要求有關係外，他在器材的搭配與調音方面，足以讓來這裡的客人感受到器材真正的價值所在，所以也就不覺得貴了。

預算不高的朋友也不用擔心，達達音響會在您的預算下找出最佳最超值的組合搭配，以用最誠懇的心來服務，讓顧客滿意，就是達達音響最大的成就！



黑膠系統也是達達音響的特色之一



有好的器材、好的音樂，當然還不能少了好酒、好茶與好咖啡！



其中有幾罐“貴族酒”售價可是要破萬的，不過這是吳先生的私藏，自己都不太捨得喝啦！



位於試聽室前方天花板上用來調音的布

## 達達音響



營業時間：09:30~21:30(週日採預約制)  
台北市大安區復興南路一段 295 巷 1 號  
(靠近捷運大安站)

02-27063878

[www.dada-audio.com.tw](http://www.dada-audio.com.tw)