



发挥合作优势，为客户提供最优性价比方案

◆展芯科技: 周志高

在当下物联网助力智慧生活的浪潮中，利尔达作为IoT的领导者，扮演着引路人、教导员和发展引擎等多重角色。而作为利尔达器件/方案产品的重要团队——展芯科技也在尽绵薄之力，希望在推进IoT普及和惠民力量中，成为一股明星力量。2017年，无疑是展芯为此宗旨拼搏、展现，并硕果累累的一年。

岁末回望，17年是困难重重的一年，CY MCU/BLE/Memory继续涨价甚至停产，ST交期延长，有些甚至需要36周，MOSFET等物料更是无法交货；电容交期拉长/涨价……各种冷门事件迭出。相比之下，市场则是另外一重天，电动车如火如荼，共享经济血海一片，快充高度普及，IoT如日中天，NB-IoT, LoRa, TOF大行其道，何其壮阔的一幅经济“清明上河图”！

那么，以物联网解决方案领导者为己任的利尔达展芯，要如何应对这矛盾的局势，才能继续奉行为客户提供最优性价比方案的服务宗旨呢？资源整合、发挥合作优势就是我们的出路！

深化原厂合作

所谓尺有所短、寸有所长，强强联合可以取长补短。环视我们的原厂和伙伴，我们有了信心——发挥原厂优势资源：通过跟原厂的高层积极互动、努力配合，原厂给予我们非常强力的支持，尤其是在IoT相关产品和应用上。

ST: 我们拿到ST最好的BLE/Sub-1G的价格、货期和策略伙伴；在共享单车上，我们拿到最高的分货权限；在IoT市场，我们得到最好的支持和客户偏向；在NFC和无线充领域，展芯被作为ST中国最重要的合作伙伴。

CY: 我们得到CY中国唯一一个模块合作伙伴资质，CY派AE全力支持我们IoT模块设计；在IoT市场，给我们最好的支持和客户偏向，并支持我们与海华、ITON等合作伙伴助力利尔达IoT。

NXP: 全力支持我们在汽车仪表盘等汽车电子领域的拓展，并将利尔达视为NFC、无线充、IoT产线最重要的策略伙伴。

ST/NXP把利尔达作为EVM/模块的策略伙伴，把一部分重要的ENM/模块转到利尔达设计生产，以此进一步深化利尔达展芯与BU的合作关系。

与此同时，为了更好地服务不同客户的需求，完善展芯产品线的阵列，在中低端MPU我们引入了全智，在中低端RF引入了泽太微，在中低端BLE引入上海卓胜和海信，在中低端模拟引入圣邦微。

共享伙伴优势资源

对集团内部伙伴：通过支持他们使用展芯的BLE/Sub-1G、MCU、WiFi，直接或者间接地参与到IoT的各种应用；并与Senthink、海大开展云合作。

对外部伙伴：我们与海华，ITON的模块厂家合作WiFi/BLE，取长补短；

引入瑞为，阅面人脸识别模块，他们为我们推荐客户，我们负责做各种应用方案；

我们与重庆圣眸强强联合，共同开发汽车数字仪表盘，BMS和电子换挡器等市场。

在我们为中国市场IoT的发展、人们智慧生活的提升不断努力尝试时，合作伙伴给予了我们很多支持，让我们有机会为客户提供具备最优性价比的解决方案。

展望利尔达集团的第四个五年计划，创建物联网知名品牌是重中之重，展芯是受害者，同时，我们也会更加努力为实现目标添砖加瓦。

2018年，利尔达展芯将正式成为ST授权的代理商，这是质的飞跃，意味着我们会得到ST更多支持，发挥更多与ST的合作优势。同时，我们还要继续加强发挥各原厂和伙伴的优势，根据客户需求引入新产品线，设计和提供各种最优性价比方案/模块，帮助客户提高效率。

未来五年，一起加油，助力利尔达创建物联网知名品牌。