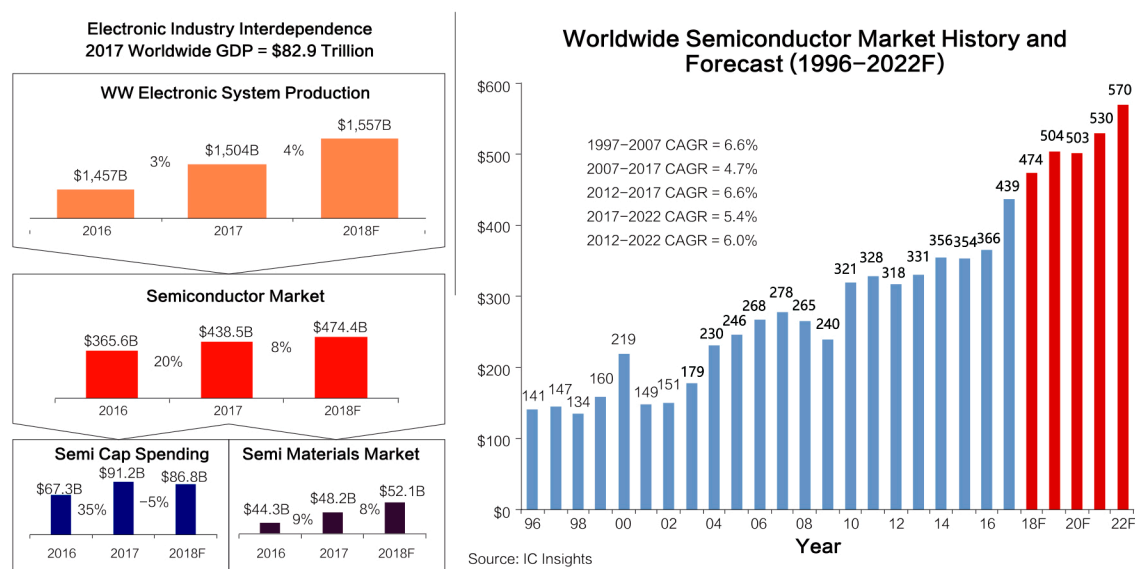


变化与机遇并存的选择

■展芯深圳销售

年年增长的电子相关产业，欧美芯片原厂纷纷收购合并，渠道调整，产品线升级；中美贸易战打得火热，加速国产化替代进程，经济形势十分动荡，同时又巧遇5G、IoT、云计算、人工智能的创新崛起之势。根据世界半导体贸易统计协会（WSTS）从各家芯片大厂得到的数据显示，全球第一季度芯片销售额为968亿美元，低于去年的1147美元。国内代理商都在悄悄地作出应对策略，布局在不断变化，机遇也在悄悄来临。

Worldwide IC Industry Outlook



利尔达从元器件分销开始，到现在直面物联网风口，在如此严峻的行业形势下，依旧保持稳定增长，这与公司一贯坚守的品质为上、客户为先的准则分不开。我们也秉持创新应变的态度，在与客户的分享中，合作共赢。

为开拓市场，我们审时度势，引入汇顶这一产品线，补足消费类的短板。这是一步险招，同时也是一步奇招。

A公司是一家民营企业，在推进汇顶蓝牙产品的同时，我们面临的竞争对手有两个：其一，是长期占据大部分蓝牙市场的Nordic；其二，是客户已经成熟的产品应用Dialog。

客户的目标是好的产品和竞争优势，在价格并不具备太大优势的情况下，我们站在客户的角度分析现状。首先汇顶作为指纹领域的头部公司，在行业内有一定口碑，有利于客户产品的后期宣传；另外，在高端产品上更具优势，大公司不愿意服务小客户，利尔达作为分销商的同时，兼具新技术、新产品的学习支持能力，这可以保证产品技术上沟通、处理应变及时；同时，在蓝牙领域新秀不断涌现的现状下，性能参差不齐，汇顶产品测试效果上，能与市面上主流的对手一争高低；最后，也是非常重要的一点，我们以真诚的分享共赢的态度，站在客户的角度分析问题，这才取得客户信任。

我们趟过无数的坑，一次次爬起来，一步步走得越来越稳。在前线摸爬滚打地不懈努力下，新的潜在客户不断涌现。

为稳定传统市场，我们积极配合协调。我们要在这突然的变化中，找到一个支点，重新撬动客户这座大山。

B公司是一家从事传统行业的企业，与利尔达已合作多年，同时在行业内也是头部客户。该客户曾经与我司有过非常密切的合作，但是由于原厂策略影响，利尔达失去了与该公司绝大部分生意。导致出现

一个尴尬现状：第一，生意不大，但领导层保持联系；第二，客户也处于发展阶段，需要支持；第三，多家同行竞争产品线切入；第四，前线采购频繁更替。

为了能够重新拿下这个客户，我们做了如下布局：首先，从原厂和客户关系上，争取产品线的代理权。利用客户的项目由我们做主导技术，从原厂争取合理份额。与客户高层关系磋商，客户产品线与我司匹配度较高，在可选择的产品线中争取到主要的产品线。其次，前线销售与采购保持沟通，在沟通中想方设法帮助客户采购。最直接的是公司制度的建立，培养信任度及认可度。再次，利用代理优势，避免其他代理商给客户供货。每个大公司任何一颗料都不会想着只有一家供应商，我们首先摸清客户实际物料需求量，结合实际出货量以及客户项目情况，从原厂端着手，请原厂与客户以及代理谈判，遵守代理商保护机制。最后，也是最重要的，在价格、交货、账期、技术等各个方面给予客户支持，平衡客户与原厂之间的利润点。在物料长期缺货情况下，为确保客户不停产，坚持给予准时准确的反馈和协调，得到客户的认可。在不同的客户以及代理商中间，与原厂沟通协商，周旋其中，协调物料交货。

行业内能真正做到技术支持的分销代理商，屈指可数。在行业大环境低靡的状况下，我们用技术、口碑以及客户群的优势灵活转换，拥抱变化，同时也要抓住热点风口，鼓足干劲，在消费类行业中开疆扩土。我们无法改变大环境的变化，但真正的勇士敢于直面挑战。这是冒险也是机遇！