

# 宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来

——希贤科技的成功转型

## ■杭州希贤科技有限公司

2019年应该说是希贤科技的转型元年,2018年希贤科技因失去TI产品线的代理权,由集团的业绩NO1直线下滑,重新被集团定义为创业公司。2019年元月,希贤科技重组了研发、技术支持、市场拓展以及产品服务部门。借助集团的资源,结合我们之前在电能计量以及直流无刷电机控制方面的技术积累,希贤科技规划出3条产品线——BMS、电机、开发工具。经过不到一年的打拼,在集团销售团队以及先芯工厂等兄弟部门的配合下,截至10月底,希贤科技完成了由集团年初制定的毛利目标。

2019年,无论是BMS还是电机产品线,在专职市场拓展工程师和产品经理缺位的情况下,我们的产品线负责人既要当产品经理又要当市场经理同时还要负责解决突发的技术问题,甚至全程参与研发管理,有时候还要客串一下销售的角色,虽然大家觉得很累,但是都很充实。

新能源市场中,锂电池是核心,正是因为有了锂电这个行业,才有了BMS的商机。面对曾经是新能源车BMS控制器供应商的竞争对手,我们经过反复的市场调研和认证,最终选择低速二轮车和三轮车,从外卖和快递充换电这一细分市场切入。经过了快一年的时间与几个行业重要客户的磨合以及市场验证,我们的BMS控制器在业内获得了不错的口碑。

电动工具和园林工具这类产品是属于机电一体化的产品,希贤的电机产品线目标市场是直流无刷电机控制器。目前与我们合作的客户在国际市场有一定的市场占有率,产品也经过了几轮的验证,电动工具和园林工具的行业客户也因为用了我们的控制器提升了他们产品的用户体验,客户的市场份额在不断扩大。

2019年,产品的售后问题也经过了严酷的市场考验,为了赢得客户的信赖,售后技术支持由To B升级到To C,我们派出的研发工程师充当售后工程师,在北京郊区,从早上6:00到晚上22:00和客户的销售一起从事户外作业长达一个月。

宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来。不管是市场考验,还是内部人才缺位,我们都以更坚强的姿态度过了。2020年希贤将继续专注市场领域和客户,提升客户端价值,在行业树立起良好的口碑,扎扎实实拼搏,再创辉煌业绩。

