

打铁还需自身硬——物芯科技, 务实、创新

■浙江利尔达物芯科技有限公司

行业整体向好, 但竞争激烈, 形式依然严峻

雪漫无边神州路, 风卷旌旗鸣战鼓! 用这两句七言来形容2019年的物联网市场真是再贴切不过。

NB-IoT和LoRa并驱争先, NB-IoT产品在国内政策和运营商的推动下, 在智能水表、智能燃气表等市场取得了突破; 而LoRa则凭借其在低功耗、远距离、多节点、低成本、自组网等方面的优势, 在能源业(水电气表等)、物流管理、建筑业、消费类等领域不断探索创新。在物联网低功耗局域网技术方面, 蓝牙则通过智能语音音响天然自带蓝牙的优势, 凭借MESH技术小数据量、多连接、低成本的特点, 企图占据未来智能家居生态入口, 向Wi-Fi、ZigBee等传统智能家居物联网技术发起挑战。

通盘考虑 深入分析

利尔达物芯科技在利尔达科技集团产品体系中主要负责非蜂窝网络的物联网无线产品及方案, 拥有无线(RF)和蓝牙(BT)两条核心产品线。其中无线产品线主打LoRa模组, LoRaWAN系统; 蓝牙产品线则主推传统BLE、BLE Mesh模组及解决方案。2019

年, LoRa模组年出货量超过300万片, 市场份额全球领先; 传统BLE及BLE MESH模组凭借技术的先发优势, 年出货量超200W。但是这个成绩对比集团快速增长的蜂窝物联网产品, 却显得平平。

如何让产品线业绩保持增长, 并且可持续, 这是2019年我们思考最多的问题。为什么我们产品线业绩增长趋缓? 为什么量产客户会被竞争对手替换? 为什么产品线的毛利越来越低? ……这些问题都需要我们自己寻求答案。2019年3季度, 在集团创始人陈贤兴及产品副总裁陈凯的带领下, 我们参加了关于如何制定公司战略规划的培训, 似乎为我们解决上述问题提供了思路和方法。

看行业。物联网行业日新月异, 大家都在围绕产品和应用寻找解决方案。竞争力强的互联网巨头公司纷纷入局, 凭借资本、云技术等优势, 为用户提供云到端的整体解决方案。互联网+模式: 硬件“免费”, 收取云服务费; PPP模式: 前期硬件免费, 通过整体服务和运营的形式回收硬件成本……众玩家八仙过海各显神通, 新的商业模式层出不穷。而相比之下, 我们传统的依靠硬件设计、生产, 为客户提供标准化模组的商业模式显得比较单薄。



另一方面, 芯片公司为了降低用户开发难度, 提高市场份额, 芯片集成化程度越来越高, 硬件设计门槛越来越低, 行业竞争对手越来越多; 国内多家半导体厂家也都纷纷推出各自的BLE MESH芯片, 企图凭借低价迅速抢占智能照明、智能插座、智能家电等市场, 瞬间将一个好端端的高科技行业“杀”成了血海。传统标准模组硬件设计、生产的战略控制点不高, 客户端的价值和粘性降低, 导致客户丢失或者毛利降低。物联网行业价值在向云端及下游产品端转移, 芯片及模组方案商的空间正在被压缩。

看客户。客户对我们的要求越来越高, 从需要一个简单的物联网硬件供应商, 上升为需要端到端的整体解决方案为其产品赋能, 需要更好的服务和支持, 需要共同定位探讨行业产品的方向和未来……

看对手。通过对物联网行业及同行的深入分析和研究, 我们发现专注于行业, 专注于解决客户痛点问题, 提供整体解决方案的公司依然保持了业绩的增长和较高的毛利, 这值得我们深入学习和研究。

看自己。由于之前没有对行业进行深入的分析和研究, 导致目标不明确, 方向过多, 精力过于分散, 没有进行战略聚焦; 由于激励分配机制没有导向业绩, 没有导向炮火和冲锋, 干多干少都一样, 导致员工工作积极性不高。

看机会。随着技术的不断成熟和完善, 各种应用不断落地, 物联网市场的蛋糕必然越来越大。业界预计, 物联网产业在未来几年都将保持高速增长, 物联网风头强劲。这是利尔达物联网人的机遇, 也是挑战!



我们的制胜战略

以上种种原因，都需要我们与时俱进，不断对变化快速应对，并且脚踏实地，干在实处，才能在物联网大潮中走在前列，勇立潮头！

- 立足硬件优势，提质增效，进一步扩大在硬件设计、开发、生产、供应链环节的优势，通过自动化生产、优化流程、标准化开发，降低成本，进一步扩大市场份额；

- 无线自组网产品的市场需求依然旺盛，虽然

NB-IoT技术解决了部分产品及设备联网的需求，但是功耗、灵活性、实时性和资费方面，依然有痛点；物芯科技计划在2020年加大在自组网技术及产品端的投入，扩大利尔达产品在自组网市场的占有率；

- BLE MESH持续火爆，低功耗单火线面板、低功耗传感器在2020年将会继续保持增长的势头。2019年我们开发的低功耗单火线面板，低功耗温湿度传感器都已经批量出货，接下来，我们将持续加大在这两个市场领域的投入，开发单火线、多控单火线面板，通过技术帮助传统客户实现智能升级转型；

- 立足行业和应用，加大软件投入，为行业提供端到端整体解决方案，解决客户痛点，打造新的战略控制点。Semtech副总裁兼无线和传感产品事业部总经理Alistair Fulton在深圳举办的“2019 LoRa生态发展及创新应用论坛”上提出的观点——应用是决定技术的根本，应用走在最前面，这是LoRa生态壮大的关键。这个观点与我们不谋而合！2019年我们大力投入LoRaWAN节点、网关、UniCore物联网链接管理平台的开发。在整套系统开发完成后，我们迅速接下了多个人员定位及资产管理的项目，这让我们看到了系统和软件的价值。2020年我们将继续围绕

LoRaWAN，立足系统，大力发展资产及人员定位应用，开发相应软硬件产品；

- 建设导向冲锋、导向炮火的激励分配机制，逐步建立末位淘汰机制，多劳多得，避免“大锅饭”。

行路难，行路难，多歧路，今安在？
长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

对未来我们依然充满信心，保持最好的战斗热情，相信2020物芯科技一定能打一场漂亮的战役！