



当前经济环境下 IC分销企业发展思考

博思达科技（香港）有限公司

2020年11月，袁怡

袁怡

- 博思达科技 — 总裁
- 科通集团 — 总裁
- TCL通讯 — 总裁
- 美国博通 (Broadcom) — 中国总经理
- 美国德州仪器 (TI) — 中国首席代表
- Rockwell Semi (科胜讯) — 高级工程师
- 通用汽车公司 (GM) — 高级工程师

当前的经济环境意味着什么

- 出口比重大的企业是否有风险
- 美国制裁的中国企业是否有风险
- 出口企业外移，我们的供应链是否要调整
- 美国半导体技术和产品在全球的主导地位
- 国产替代中我们如何积极参与
- 半导体概念疯狂，出现了数以万计的新注册半导体公司
- 要选好优秀的国内半导体厂商做合作伙伴
- 要关注并投入增长的市场

当前的经济环境意味着什么

- 出口比重大的企业是否有风险
- 美国制裁的中国企业是否有风险
- 出口企业外移，我们的供应链是否要调整
- 美国半导体技术和产品在全球的主导地位
- 国产替代中我们如何积极参与
- 半导体概念疯狂，出现了数以万计的新注册半导体公司
- 要选好优秀的国内半导体厂商做合作伙伴
- 要关注并投入增长的市场

当前的经济环境意味着什么

- 出口比重大的企业是否有风险
- 美国制裁的中国企业是否有风险
- 出口企业外移，我们的供应链是否要调整
- 美国半导体技术和产品在全球的主导地位
- 国产替代中我们如何积极参与
- 半导体概念疯狂，出现了数以万计的新注册半导体公司
- 要选好优秀的国内半导体厂商做合作伙伴
- 要关注并投入增长的市场

当前的经济环境

国际

- 国际经济不乐观
- 美国经济压力巨大
- 美国搞脱钩中国
- 美国制裁中国高科技企业

国内

- 中国半导体概念疯狂
- 全球半导体供应链紧张
- 市场变化加快，新市场成长迅速
- 市场成长与风险机会同时增加

当前的经济环境意味着什么

- 出口比重大的企业是否有风险
- 美国制裁的中国企业是否有风险
- 出口企业外移，我们的供应链是否要调整
- 美国半导体技术和产品在全球的主导地位
- 国产替代中我们如何积极参与
- 半导体概念疯狂，出现了数以万计的新注册半导体公司
- 要选好优秀的国内半导体厂商做合作伙伴
- 要关注并投入增长的市场

IC分销企业的发展要素

- 市场策略
- 供应商策略
- 风险控制
- 解决资金
- 公司管理

市场策略

- 哪些市场是成长的
- 成长的市场基于什么技术
- 供应商在这些技术上有优势
- 公司的客户基础在哪里
- 利用现有产品线去开发这些新市场
- 利用这些市场里现有的客户去开发新供应商

供应商策略

- 针对公司有优势的市场选择供应商
 - 国际供应商；有规模的，产品先进，产品丰富
 - 国内供应商；有一定规模，产品有特点，团队强
- 建立有能力的销售团队
- 建立有能力的技术团队
- 开发方案提供增值服务
- 形成供应商，客户，和我们的依赖关系

企业的发展要素

■ 市场方面

- 选择适合自己的发展快的市场，IOT，AI，安防，消费类

■ 上游方面

- 选择谨慎，不盲目投入，关系紧密，价值明显

■ 风控方面

- 作为中小企业，风控管理是 No. 1

■ 资金方面

- 企业要发展，资金是关键。提早计划，布局

■ 管理方面

- 企业要发展的好，管理流程和企业文化是关键



分享

IC分销商的成长之道

建立优秀的销售和FAE团队

与市场和新技术与时俱进

与优秀的上游半导体公司紧密合作

管控好客户风险

提早解决好资金需求