**2020年工作总结及2021年规划**

**黄志刚**

光阴荏苒，转眼间，充满了各种波折的2020年就要过去了。

回首2020，最大的感觉就是“好像前些天还是在过春节”，因为疫情原因，去年年底规划的很多工作，都被耽搁了。

去年在做2020年的工作规划时，我们计划在2020年在智能球泡、智能插座方面，以及BOE的OEM（母乳分析仪、睡眠仪）上，完成4000万元的销售，但是我们没能完成，究其原因，有以下几个：

**市场的变化：**

由于市场的变化，原来BOE预估会在2020年大量出货的母乳分析仪，尽管上半年他们催得紧，但6月后情况就变了，通过与BOE采购沟通了解，去年底BOE市场端对母乳分析仪的市场需求分析有误，错估了市场需求，导致他们在战略上判断错了，因此，下半年他们就把需求放缓，尽管没有把该机型停止，但下半年基本没有再返单。

除了BOE的母乳分析仪因为市场变化而需求放缓外。启高的HomeKit球泡/插座项目，也由于市场需求的变化而停止了。原计划启高在2020年起会下达至少10K的HomeKit智能球泡订单，但由于疫情，导致他们在上半年不得不调整产品销售方向，把主要的精力都转移到防疫产品以及家庭娱乐产品上了，因此启高最终也选择了放弃HomeKit产品的继续开发，前期的所有投入，由启高自行消化。

**我们自身产品综合竞争能力弱：**

这个问题，我打算举一个例子：

由于2020年上半年整个海外市场因为疫情原因都停下来了，涂鸦也无法推动市场营销，因此，涂鸦在3月时搞了个涂鸦产品网上展销，让我们把基于涂鸦的产品都放在涂鸦的线上（有点类似于阿里巴巴），面向海外客户进行展销。而我们的产品，已经研发、生产成熟的是智能球泡，因此，在线上就得直面竞争对手直接进行PK了。但整个月下来，我们没有获得任何销售，甚至连询盘都没几个，这个情况非常不寻常。因此，我通过其他渠道打听竞争对手的情况，并约了深圳涂鸦的Erica（她负责与我们对接）沟通，了解问题原因。从其他渠道了解到的情况让我很崩溃，杭州美科接到的智能球泡订单大约是80万只-100万只，出货价是$2.5和$2.6（$2.5的是双色温白光的，$2.6的则是RGB+W的），反观我们自己的智能球泡成本，出货价低于$4.5就很可能亏本了。因此，Erica给我的建议是：更改设计，降低成本，才有可能提高竞争力。但同时她也明言：从目前我们的研发能力看，等我们根据他们的建议，把产品设计更改为单板设计（即模块取消，通讯芯片做在同一块板上），并通过认证，可能都要半年乃至一年的时间，由于错过了时间节点，届时很可能也无法再参与市场竞争了。

针对这个问题，我与陈少峰也作了深入的讨论。即使是根据Erica的建议，我们把产品改成单板设计，我们也仍然无法做到如杭州美科那样的出货价。从我们掌握的信息看，更改为单板设计后，通讯这块我们最多能降低$0.5（涂鸦供应给我们的通讯模块单价是￥11.5含税，约合$1.5），且很可能由于通讯方面是我们自行生产，测试工艺更复杂了，还增加了加工费用，更改设计也是无法改变我们目前面临的成本竞争力弱的困境。

为了能在激烈的市场竞争里生存下来，如果我们仍然把产品重心放在如智能球泡这样的门槛低的产品中，我们不可能找到翻身的机会。我们的出路在哪？我们要在相对门槛较高的产品上下功夫，才有可能找到出路。

**研发新产品能力不足：**

考虑到我们原来的产品，如智能球泡，技术门槛比较低，而智能单插虽然门槛相对高一些，但也不足以在参与市场竞争时，通过技术门槛来提高毛利率从而获得更好的合作机会。因此，原计划我们在2020年上马智能排插项目。但是，这个技术门槛不但是我们的竞争对手将会面对的，也是我们自己也会面对的。要想攻克智能排插，我们首先得解决智能单插的技术门槛。2019年下半年我们就已经开始着手研发德规智能单插项目，但是我们仍然还是在2020年花了半年时间才把合乎标准（这还是我们自行评判的）的德规单插做出来。研发的难点很多，电路方面的散热问题、结构件的合规问题，一直缠绕着我们。而我们的工程师，尽管已经是全力以赴了，仍然是需要堆时间去做研发，这些产品需要人力支持，需要时间去做技术积累。

马上就2021年了，面对新的一年，我们必须重拾信心，想尽一切办法打一个翻身仗。

**新产品规划：**

产品是我们规划的核心。

我们要做好销售，都希望有一系列具有市场竞争力的产品可推荐给我们的客户。针对这个问题，我与陈少峰、李鹏都做了较深入的讨论。如前面总结的，我们必须要做技术门槛相对高的产品，才有机会在市场竞争中胜出。而我们的出路，我觉得是在IOT与平板结合的产品中。目前市场上对于IOT中控平板的需求很大，但是与普通平板相比，市场上需求的是基于86盒基础设计的平板。我们在平板方面有近10年的技术积累，与MTK、RK等也有着良好的合作关系。这就是我们的核心竞争力。

**主要客户：**

根据今年公司架构调整后，我与李鹏、陈少峰沟通的分工，我负责原有的IOT产品的业务以及BOE的项目跟进。

尽管今年由于市场的变化导致BOE母乳分析仪项目近乎夭折，但BOE并没有放弃这一类别的产品，目前正在研发一款核算测试仪（2B的产品），我们已经在承接这款产品的样机、样板的工作。按BOE采购透露的信息，此款核酸测试仪计划2021年第二季度开始销售，年销量大约是200台-500台，每台的销售价要20-30万元。按此信息估算，估计我们能完成1000-2000万元的销售额。

由于我们在今年就没有在IOT类产品中有更多的投入，而原有的产品缺乏市场竞争力，目前我主要是依靠利成、启高在寻找一些机会。目前主要是网游客栈、网游网吧的装饰工程在洽谈，对方需求的是可通过后台智能控制的灯具，以提供一个更吸引人的氛围。暂时来说还没有突破，这方面我们能做的不多，主要是给利成、启高做OEM（他们做研发后导入到我们来生产）。

目前我对这方面的估计不太乐观，我们只能提供制造方面的服务，所获有限。

此外就是前面所提到的IOT中控平板，除了涂鸦方面很明确的跟我提出这方面的需求以外，其他的一些渠道也对这方面产品有需求。之前与安居宝在这方面产品也有一些接触，安居宝作为国内社区安防方面的龙头企业之一，暂时他们更多的需求是我们之前的通用型平板，同时，他们也在IOT产品方面开始布局，希望通过接触，我们能够打入他们的供应链，在行业应用方面找到合作机会。

2021年，我们一起努力！