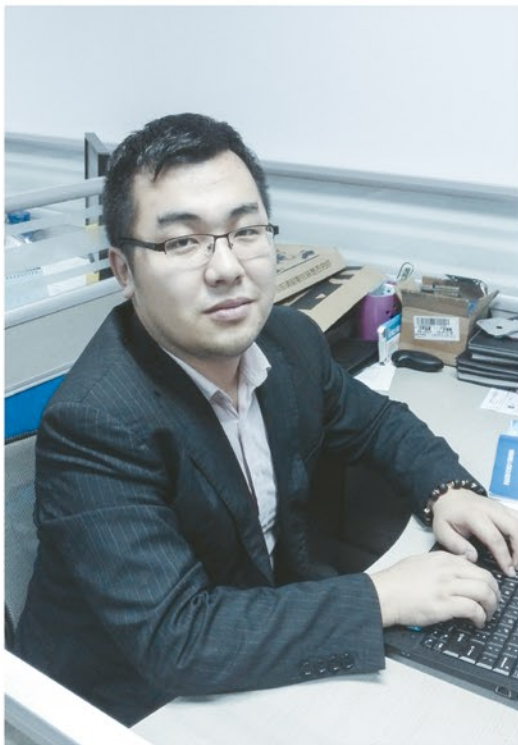


专注新兴市场 捕捉深层机遇

莞惠区域
销售工程师 许浒



伴随着移动互联设备的兴起，行业标准逐步统一，针对移动设备及传统弱点设备的接口逐渐标准化。自2014年下半年开始，一款叫Type-C的接口悄然崛起。

我在浏览行业标准化成员名录时，发现了USB联盟中有一个子分支叫Type-C联盟（以下简称联盟或Type-C）。打开发现，成员十分精简而且是清一色的大公司，像TI、Intel、Microsoft、Cypress、Apple、DELL、Lenovo、HP等；成员行业涉及软件、主控芯片、电源、接口、系统服务商、硬件集成商等各个领域。如此大的市场勾起了我开发客户的冲动。于是，我开始接触这个行业。

通过浏览联盟中成员对新产品的规划和进度，我发现了A公司的最新进展。欧盟强制规定A必须在2017年开始更换统一接口。为此A将发布一款全新的笔记本产品来测试统一接口的情况。根据之前的客户积累，我摸到了A的外围设备供应商。

梳理联盟成员中的IC原厂，我发现我司代理的T和C都是联盟的重要成员。经过与原厂沟通，并与公司市场部同事分析后，我们得出结论：C目前进度快，故而更能有效地拿到客户机会。

利尔达的销售都具有很强的韧性，发现机会就一定不会错过。在客户注册过程中，我得到了公司领导、区域和市场部各位同事的给力支持，最终拿下了客户的注册。随后同原厂一起解决了客户研发中遇到的问题。

2015年3月份，A新款笔记本发布，同时其他的笔记本厂商、手机厂商也逐步开始研发并设计自家的Type-C产品。通过之前的积累，我们很快在这个圈子为公司积攒了极高的知名度，先后拿下H、D、L、G等大客户的ODM工厂和一些专门做移动设备周边的客户。

在消费电子行业快速发展的时代，对于相关产业的新兴市场，我们需要专注、深挖，而非仅仅停留于关注，或许在不经意间就能发现新的机遇，收获意外之喜。