

# icHub培训，业务基础， 241008，吴振洲

## ▼ 型号

### ▼ 问题

- 什么是产品型号，元器件原厂型号如何命名？

### ▼ 解答

- 产品具备三要素：1有用、2标准且唯一、3有价；产品三要素中，标准且唯一，必须有型号，part number，才能在一个原厂中确定唯一性。元器件原厂通常用前缀标识厂牌，基码标识产品系列，尾缀标识外在属性。
- 元器件原厂通常用前缀标识厂牌，基码标识产品系列，尾缀标识外在属性。因为芯片很小，一个型号具体打印在微小面积，会出现把前缀省略的情况；因此，面对客户询价或供应商供货，如果发现前缀丢失，要留意查询
- 在icHub，产品型号，相当于产品名称；鉴于非元器件产品不仅有型号，更重要的是名称，我们会在后续开发中通过产品域新增统一的产品名称

## ▼ 询价、供货

### ▼ 问题

- 什么是询价？什么是供货？请例举典型的案例

### ▼ 解答

- 询价是客户采购人员或设计师向供应商销售人员发出的采购信息；供货是供应商销售人员向客户的采购人员发出的销售信息；询价和供货，是一次交易过程的正反两面，犹如一枚硬币的两面。
- 元器件交易过程中，询价和供货具备共同特性，包括但不限于以下：型号、厂牌、批次、货期、包装类型及包装数、产地、数量、价格、备注等
- 元器件交易过程中，询价和供货具备一致性，类似男女性别或染色体：询价信息中，不会有目录价，而且通常不会提供目标价，类似女性；供货信息中，通常要明码标价，而且常常提供有数量区间范围的目录价，每一个区间范围都有对应的价格，且会规定起订数或起订额，类似男性。
- 此外，元器件询价中，如果包含了物料信息，尤其是带入了BOM项目名称及项目阶段信息，就也别宝贵，因为可以是最真实的包含商业机密的信息，对原厂或代理来说，会如获至宝！

- 在icHub赋能的商户，创建任何询价或供货，必须选择账户联系人，否则不能创建，因为任何商户禁止业务人员随意编造联系人来混淆业务真相；此外，icHub赋能的询价或供货数据，任何时候产生非标准信息，系统都会提示非标错误，避免产品型号的非标准在交流和交易过程中产生偏差，请大家务必理解！

## ▼ 厂牌

### ▼ 问题

- 什么是厂牌？厂牌和品牌有什么区别？

### ▼ 解答

- 厂牌，brand name，是一个制造商名称的标识信息，通常包括全称、简称、曾用名、别名等；在icHub赋能的产品域，产品经理可维护一个厂牌的名称信息，以便被查询时识别唯一性，避免误将其他厂牌混淆；此外，一个厂牌不标准的产品型号，也会通过系统提示，避免在商品交易过程中产生不必要的混淆甚至法律冲突。
- 试想，你提供一个AD的产品，结果厂牌标识为ADD，最后成交买卖，一方强调是AD，就是Analog Device这家著名的美国厂牌，一方则说“我卖出的是ADD，型号与AD相同，但天下谁会规定必须名称不同？你们家张三，可以禁止别家取名字叫张三吗？！”
- 在元器件供应链行业，通用厂牌作为上游原厂的称呼，而不用品牌，因为品牌更多是消费类产品使用，而且一个消费品厂牌可能会出现多个；但是在工业领域，行业对厂牌的认知非常清晰，很少见到一个原厂的厂牌叫“品牌”；此外，厂牌更多是用于芯片为主的元器件原厂，而品牌则较多用于分销商，比如代理商或贸易商。在此，大家要清晰认知，元器件供应链，是由上游决定的，尤其是由上游厂牌决定的，关于这一点，以后供应链介绍时会详细讨论。
- 在元器件行业，许多终端采购，包括我们的业务人员，只认型号，不认厂牌；终端采购因为是客户，不给你厂牌，仅仅表示对方不够专业；但是，元器件分销的专业人员，提供询价或供货，不提供厂牌，或者厂牌不标准，一定是非常低下的错误，轻则导致业务订单错订，重则导致严重的亏损乃至法律问题！
- 在icHub的询价或供货处理中，请大家务必重视厂牌的标准型！

## ▼ 起订

### ▼ 问题

- 什么是起订额？为什么300元以下不适合挂盘？

### ▼ 解答

- 起订额，minimum order amount，是由物流和财务操作成本决定的；一个主体公司在初始化设置的时候，会向销售人员规定起订额，否则一个1分钱的产品，你不设定起订额，人家就订一个，因此产生一个订单的物流和财务操作成本远远超过经济收益的情况，是不理智的业务行为，而且容易被竞争对手或别有用心的人利用。

- 至于300元以下不适合挂盘，是因为不值得纳入一个业务人员的绩效管理；通常，300元以下的客户采购单，通过系统提供的各类电商供应商公开的市场牌价（book price）做出报价即可，具体订单产生的时候，将小金额的订单打包，通过专职的采购下单即可，因此降低物流和财务的操作成本。
- 起订量，minimum order
- icHub的起订额，由商户在签约建账时设置自己主账户的起订额，以便对外出售商品时，避免小额订单的麻烦；此外，icHub伙伴商户，有后台资源，能设置任何外部供应商账户要求的起订额，因此不会因为小额订单项产生麻烦；不仅如此，我们的业务人员在销售时，可在公司设置的起订额基础上设置具体联系人的起订额，方便管理。

## ▼ 商品

### ▼ 问题

- 什么是商品？询价和供货挂盘为什么叫商品？

### ▼ 解答

- 商品是为了出售而生产的劳动成果，是人类社会生产力发展到一定历史阶段的产物，是用于交换的劳动产品。商品三要素：1利他性，因为商品是产品，一定有用；2公开性，因为商品要公开让全社会知晓，被搜索引擎查询；3私人性，因为商品必须明确出售的责任人，尤其在工业互联网领域，商品交易的双方必须了解对方，至少是出售方，才能建立信任度！
- 商品简单的说，英文可用listing挂盘代替；一个人广播说：“我要买XX”，或“我要卖XX”，二者均为商品。大家因此容易理解，为什么广告和商品密不可分。
- icHub为每一个商户提供挂盘功能，元器件业务人员，包括服务人员及个人用户，均可将自己的供求产品挂盘成为商品，互通有无，是行业社区数字化转型的重要特征；大家从传统业务模式，转型平台模式，务必深刻理解这一点，并将在随后的学习中，知道这是必经之路！