

从方案到量产 实战深圳制造 开篇篇

To be a smart geek

我是彭勇，我来自星云

16年电子产品研发、管理、生产经验



深圳山寨手机第一批掘金者



十余款产品达到月出货量KK级别



上百款产品的研发管理经验



星云供应链总经理

1 ONE

开题互动

GROUP



10

TIME



8'

PAPER



3

QUESTIONS



3

从方案

带着问题学习

到量产

- 1、如何把好设计变成好产品
- 2、如何进行产品的可制造性评估
- 3、如何把隐患消灭在量产前
- 4、如何评估供应商
- 5、如何与供应商建立良好的合作模式
- 6、如何利用供应商能力进行品质控制
- 7、如何利用供应商能力降低成本
- 8、如何利用供应商能力加快产品交期
- 9、如何将研发管理与生产管理高度协调

不忘初心

盈利

技术

产品

客户

怎样把技术转化
客户需求的产品



2 TWO

技术转化产品

Where are you

你属于哪个阶段?



初期

做得出来



成熟

稳定优质
成本低



中期

供得上货

初期：能做出来？其实还啥都没有！对没有准备的团队来说，众筹成功将是最后能有笑容的时刻！是痛苦的开始，开始与供应商、生产厂激烈的交战。

中期：理顺供应链，能把货交到用户手上才刚开始，表明能有一套生产供应体系可运作。为了战略计划，为了交期、为了质量，也许您是在做赔本的买卖！

成熟：能稳定出货，保证品质
灵活应对订单，逐渐降低成本！
最终实现盈利。

核心矛盾→





五大陷阱

- 一、挑战工厂工艺极限
- 二、用软件迭代思维迭代硬件
- 三、我要最好的供应商
- 四、研发人员管理生产
- 五、用研发项目管理的思维管理生产过程

具体问题都不是问题，思维方式才是问题：

你的陷阱就在你的脑子里；不讨论技术能力问题，不讨论商业方向性问题。

陷阱一：挑战工厂工艺极限

苹果！西门子！超越他！
-----这不是一般创业团队的任务。

每一种材料、工艺都有一个漫长的普及过程。先进的材料和工艺，意味着只有少量厂家能做，产能有限，只能保证大客户，战略客户的供给。一般客户得不到支持。

华为手机项目：三星手机的曲面OLED显示器，华为都拿不到！

工艺极限在工厂内要有一个良品率爬坡过程，您熬得起这个成本和时间吗？

高超的设计，前沿的工艺。→精细的设计，成熟的工艺。

陷阱二：用软件迭代思维迭代硬件

快出图，快打样，多做几版！

对于软件开发，编码阶段往往是各个阶段中最短的。
硬件与结构开发恰恰相反，细心的设计及反复认真的审查极大减少其他环节的时间。

样品周期长，成本高。
(手板制作，开模试模，修模；PCB打样，贴片，匹配调试)

陷阱三：我要最好的供应商

您询价，打样，后来没消息了？

创业团队

选

供应链



应届毕业生

选

用人单位

3
THREE

选择供应链

陷阱三：我要最好的供应商



你才是供应链的菜

更多的时候是供应商再选你

陷阱四：研发人员管理生产

创业阶段人人都要勇挑重担，生产管理应该不难，我上！

研发人员甚至CEO投入生产管理！

优秀的团队成员各自发挥长处，实现团队效率最大化。
我们团队的核心价值是什么？最急迫最能产生效益的是什么？市场？
投入到产出比相对低环节合算吗？
我们团队有相对专业的生产体系成员吗？

陷阱五：用项目管理的思维管理生产过程

“人员、机器、物料、方法、环境”这些内容与项目管理差异太大。
工厂有工厂的管理规律，生产企业要效益，“张全蛋”们工资越来越高！

订单急需赶快帮我安排生产？
一套完整的生产流程，加工指导，测试指导等等，都齐备了。
这厂家总是有配合不好的地方，换厂吧！？

项目管理不是“程序化过程管理”，生产管理是程序化过程管理！

为了一个好的量产产品，你愿不愿意变
还是让他们变，变是不是妥协？

思维方式！





思维方式的改变

我如何被优质供应链选中？

- 谁是供应商眼中的好客户？
- 不符合情况怎么办？
- 跟工厂对接前你都准备好了吗？



从方案

带着问题学习

到量产

- 1、如何把好设计变成好产品
- 2、如何进行产品的可制造性评估
- 3、如何把隐患消灭在量产前
- 4、如何评估供应商
- 5、如何与供应商建立良好的合作模式
- 6、如何利用供应商能力进行品质控制
- 7、如何利用供应商能力降低成本
- 8、如何利用供应商能力加快产品交期
- 9、如何将研发管理与生产管理高度协调