

威盛挑战英特尔

开放式超移动产业策略联盟是强大后盾

■ 文 / 周凤姣

金融风暴席卷全球，IT行业受到很大的冲击。作为全球三大电脑芯片厂商之一，威盛却看到了危机下的机遇。

为了紧紧抓住这种机遇，去年10月，威盛牵头成立了“开放式超移动产业策略联盟”（简称GMB）。由威盛向下游合作伙伴提供处理器、芯片组等关键芯片平台，整合IT产业链相关环节资源，为全球白牌企业（装机厂商）提供笔记本等超移动便携产品整体解决方案。

“在金融危机来临之际，人们的生活习惯会有所改变，高性价比的产品将成为人们的最优选择。威盛看准了价格便宜、低能耗、小尺寸的‘白牌上网本’市场。”威盛亚太区移动PC平台业务部副总经理黄义家在接受《经理人》记者采访时说，“白牌电脑是一个很庞大的市场。白牌是除一线、二线品牌以外的产品，而不能狭隘地定义为山寨。”

相比另外两个芯片巨头英特尔和AMD，威盛率先看到了白牌市场的潜力，但如何能尽快地占领市场，才是关键。

“翻版联发科”

威盛从山寨手机上找到了灵感，台湾联发科作为手机芯片提供商，向市场提供了“芯片——板卡——软件”

的手机解决方案，使手机研发周期从一年缩短为三个月甚至更短时间，大大降低了生产门槛，联发科也因此成为“山寨手机之父”。

联发科的成功，让威盛受到了鼓舞，也看到了白牌上网本产业的发展前景。黄义家对《经理人》说：白牌电脑是一个很庞大的市场。除了一线厂商，国内几乎所有厂商都是白牌。“他们可能没有自己的研发能力。也可能没有自己的产品规格，通常都是拿现成的产品来贴牌，连改都不改。”

这正是威盛成立“开放式超移动

威盛整合IT产业链相关环节资源，为全球白牌企业提供超移动便携产品整体解决方案

产业策略联盟”的动因。过去传统的PC生产设计中，组装一台设备，需要联合不同的零部件厂商的产品，要和多家厂商协商，花费的时间很长。而现在，由于威盛“效仿”了联发科的模式，为下游商家提供了整体解决方案，一台笔记本电脑从设计到量产，时间由8个月直接被压缩成2个月。

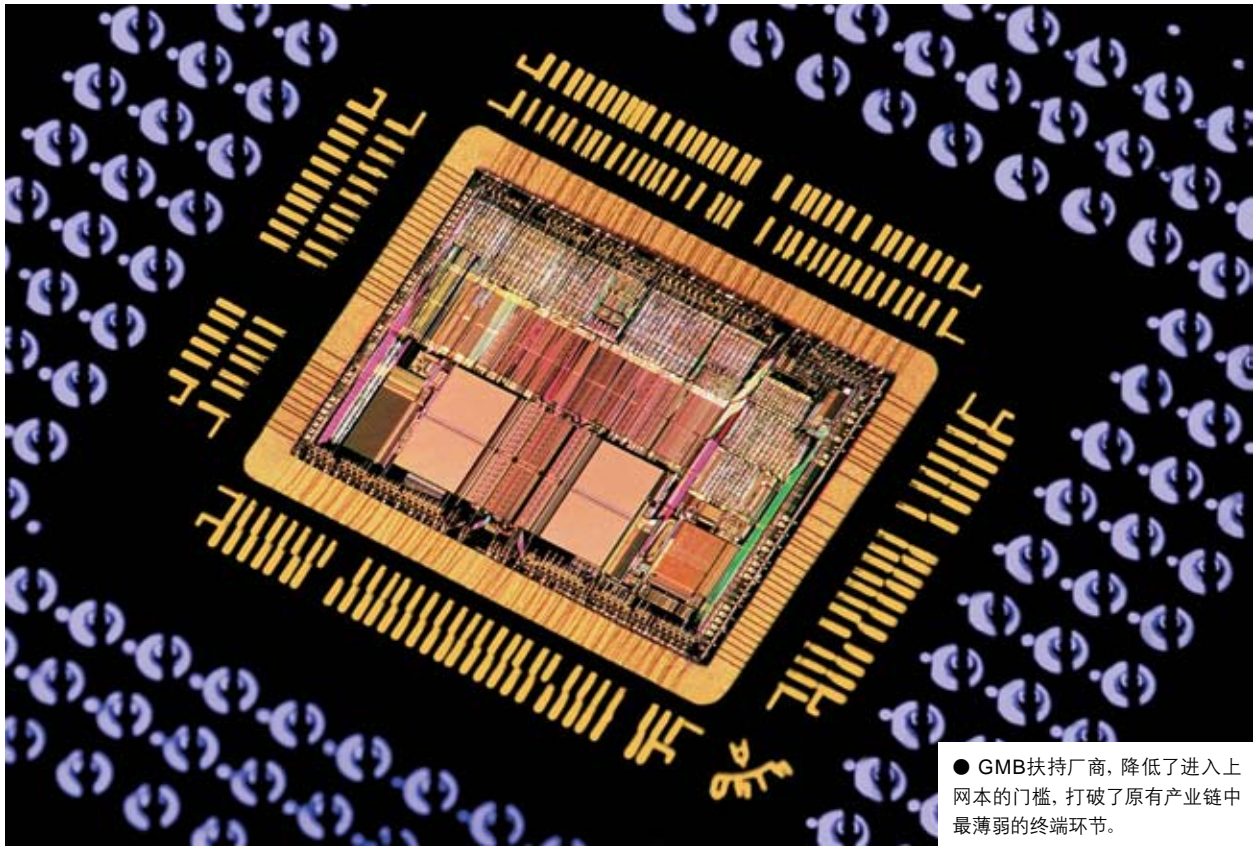
黄义家向《经理人》透露：已经有200多家合作伙伴加入到GMB，加入联盟的成员有硬盘、键盘、内存等

厂商，但大多是之前做MP3、MP4、手机等产品的小型厂商。

加入GMB后，这些厂商所面临的问题是：有些厂商研发能力薄弱，而有的相对较强。根据不同厂商的研发能力，威盛要给他们制定相对应的参考设计方案。比如研发能力稍弱的，会提供整机的参考设计方案，厂商只要根据设计方案生产出整机，贴牌后，就可以进行整机推广了；如果厂商研发能力强，要求产品差异化，威盛可提供半成品，预留给他们一定的开发空间；研发能力更强的话，则只给他们提供一个主板和处理器，构成基础的计算机平台，厂商根据自己的能力和要求，与联盟内部进行协调，联系各个相关的资源方，开发自己差异性的产品。

GMB扶持了这些厂商，降低了进入上网本的门槛，快速进入了市场，打破了原有产业链（“芯片厂商—终端厂商—终端用户”）中最薄弱的终端厂商环节，减少了开发成本；同时威盛也通过GMB实现了产业资源的整合，促进了产业升级，也给自己带来了新的利润空间。

去年第四季度，威盛在山寨上网本市场一度占据60%~80%的市场份额。到目前为止，威盛已提供了50多款产品设计方案，GMB推出了100多款上网本。这让一直排在英特尔和AMD之后的威盛，找到了新的转机。



● GMB扶持厂商,降低了进入上网本的门槛,打破了原有产业链中最薄弱的终端环节。

山寨模式的软肋

但“效仿”联发科的模式,也带来了一个很大的弊端,那就是没有配套的售后服务。售后服务成本高,要投入很大的人力和财力。要做好,可是个非常复杂的体系。专业人士认为,上网本结构要比手机复杂很多,构成一个上网本,需要2000多个零件,而手机只要几十个零件就行。

售后服务是联发科山寨模式发展的软肋,同样也成为了威盛占领上网本市场的挡路石。以前GMB的售后服务是,有的厂商服务能力强,就自己解决售后服务;不够强的厂商,则通过GMB的资源整合,帮助解决这个问题。

黄义家对记者说:在OEM市场,虽然已经和很多厂家合作了,但GMB要想在白牌市场做大做强,取得更大突破,不仅要让产品的质量得到保证,而且要完善售后服务体系。

据悉,GMB目前已成功引入鸿海富士康等代工大厂。这些厂商具备长期为国际著名品牌代工的资历,但这只是在生产的源头给消费者吃了颗定心丸。在售后服务方面,如果不能给消费者定心丸的话,也许一切会前功尽弃。

今年3月,威盛开始在全国物色售后服务的合作伙伴,就在日前,最终确定引入第三方售后服务商蓝色快车加入GMB。而蓝色快车在售后服务行业内,素有“要求最为严格”之称。GMB上网本的市场目标除了一、二线城市之外,三、四线城市更是占据相当的比重。蓝色快车将为联盟成员提供后续的质保服务,如果GMB能够打破质保僵局,而且确实能够做好,将会是个漂亮的扫尾。

逼退英特尔?

威盛的大胆尝试,自然引起了英

特尔的注意。面对国内白牌上网本市场如火如荼,英特尔当然不会放过。但自今年5月起,英特尔正式启动凌动处理器(专为上网本设计的处理器)供货严控策略,将不再接受数百家出货规模较小的山寨上网本厂商下单。

黄义家对《经理人》说:“英特尔停止对这些厂商供货,逐步撤出白牌市场,其根本原因是,英特尔无法协调其与OEM厂商之间的利益。”然而,这也显示了威盛的优势,灵活的市场合作模式不存在和OEM厂商利益冲突的问题。

但黄义家也表示,GMB虽已经成立几个月了,但现在还是处于初级阶段。虽然想加入联盟的商家很多,但要找到跟威盛想法比较契合,资源比较多,而且能和威盛走到一起的商家,仍需要不断的发现和慢慢调整。 