

编辑导读：在硬件研发公司会经常因为需求原因和不同的供应商进行合作，那么在供应商提供了对应的产品以后需要做什么呢？本文将从三个维度展开分析，希望对你有帮助。



同学们好，我是鸡汤哥，请相信未来的世界永远是美好的。

各位同学在硬件研发公司会经常因为需求原因和不同的供应商进行合作，那么在供应商提供了对应的产品以后需要做什么呢？以下是我的工作经验，仅供参考。

从三个维度进行分析：技术能力，供应商实力，合作内容。

一、技术维度

首先：看芯片核心功能是否满足需求包含：

存储是否能满足业务需求，包含：

RAM 即随机存储内存，ROM 即只读内存，嵌入式的芯片一般看内置 FLASH 如下图：

存储

- 内置 242KB高速SRAM
- 内置2MB FLASH

程序的运行需要依靠内存，不同的业务可能需要的内存是不一样的，

如：业务场景中需要语音和视频播放的内存就比单纯运行业务代码的内存大。

在人脸识别以及人工智能的设备中，因第三方 SDK 较多，在考虑内存的时候需要考虑第三方 SDK 占用大小

外接的接口 包含：

GPIO UART 是否支持 PWM 控制 日志输出口 电源接口 下载口 重置或者复位按键等

(接口是否满足业务需求)

如：我们一款产品大约需要 35 个 GPIO 口，由两款芯片共同完成，其中一款芯片已经确定，GPIO 口为 21 个，在选择另一款芯片时，从价格到技术都感觉 B 芯片合适，但是 B 芯片只支持 14 个 GPIO 口，所以就无法进行合作

外围接口

- 最多支持13个GPIO

元

SDK 方案 以及技术支持程度：

SDK 中的方法调用说明是否有具体的案例和说明 demo 是否公开源码以及 demo 程序功能是否能满足业务需求 对方的技术支持是否有专业水平，是技术出身还是销售出身 有没有类似项目的合作经验 技术支持是否及时

二、供应商实力

公司规模：

包含：核心产品的市场占有率，技术团队的构成，近期业绩

如：我们遇到一位供应商产品方案优于其他供应伙伴，但是公司其实是由市场内头部企业的几位技术人员兼职组建的公司，如果进行合作对后期供货无法保证

市场业内口碑：

包含：同行是否有不愉快的合作经历，资金是否出现问题等

废品率，保修期内退货率

三、合作内容初次沟通

和供货商沟通内容：

如果技术上评估没有问题，目前根据目前公司的产能和未来的产能需要和供货商沟通以下内容：

交期：是指从订单下达日开始至交付日之间的时间长短。 价格：包含标准价格，折扣水平，支付币种 货款：货款的支付方式 质保：质保最长周期，以及质保如何保证 产能：供应商的产能以及目前的供货量 优先供货权：当产能出现下滑后，如何保证自己的供货量不受影响

精华写在文章后面：

优秀的供货商会免费提供开发板和芯片 货款一般会压 5%-20%用于质保 有些芯片需要接口业务需要看系统是否满足要求，比如：有些算力要求高的需求，有些安卓统最低要求 7.1 以上 还需咨询供应商这款产品上线时间，以及市场铺货量，防止新款经验不足，很多 bug 未被市场验证。

题图来自 Unsplash, 基于 CC0 协议