

共享全球智慧，明纬发布多款新品赋产业未来

黄燕燕 2018-06-28 16:13:13 1670 阅读

面对全球电源市场激烈的竞争，许多国际大厂不断调整市场发展策略，明纬亦不例外。

MTC报告曾特别指出，过去几年间，并没有一家公司像明纬这般拥有两位数的年均复合成长率。我们注意到，明纬靠着自有品牌“MEAN WELL” 强攻工业电源领域，创造出一年10亿美元的营收。在 2009 年至 2016 年期间业绩显著成长，达到 23.2%的复合年成长率。

新品惊艳发布，产品创新亮点频出

而今年，明纬也动作频频，并在此前的广州国际照明展期间，以“点亮世界Powered by MEAN WELL” 为主题推出多款新产品，受到业界的广泛关注。发布的新品包括：高功率恒功率电源HVGC-650系列;高效防水电源ELGC—300系列;工矿灯圆形电源HBGC-300系列;超薄长窄型显示屏电源UHP系列;室内照明电源LDC系列;亮化电源ERPF-400系列;KNX标准电源KNX-20E-640等产品。



据明纬集团产品企划部协理蔡明志介绍，大功率电源考究低温下的启动效应，如今的电源正往更大功率的方向发展，但因灯具承重率问题，1000W的电源将会是一个关卡。

楼宇经济作为一种新型的经济形态，吸引着许多城市不断推出发展“楼宇经济”的规划，可以说，产业化效益比较明显。鉴于近年智能楼宇应用需求的增加，明纬展示了市面上最小型的KNX标准电源供应器KNX-20E-640，同时亦推出KNX/DALI网关KDA-64。蔡明志认为，在智能楼宇领域，如何更好地节能才是“智能”的意义所在。据介绍，明纬(广州)电子有限公司日前以制造商会员身份正式加入KNX中国委员会。

明纬(广州)电子有限公司产品经理任翔说到，“智能照明已经成为LED照明后时代的主战场，明纬已开始布局智能产品。但智慧照明领域目前还处于起步阶段，我们需要不断的创新、开拓和发展，最终为行业提供有价值、有差异的联合解决方案，以满足市场用户的需求。”

写评论





明纬(广州)电子有限公司产品经理任翔接受记者采访

多款产品的创新研发，展示的不仅仅是明纬的实力，更是对行业的责任心。新品的推出和市场的开拓并不是盲目的，明纬是有经过深思熟虑的。去年，明纬就给自己设定了一个新的目标，那就是2018年要做到10亿美元的销售额。为此，明纬紧紧抓住前所未有的发展机遇，努力集成全球优势资源，积极进行产业化布局。

与全球伙伴开启共赢新时代

当然最重要的，明纬跟合作客户的伙伴关系，也是明纬持续成长的关键。在本次展会上，采用电源+灯具结合的方式，不仅展示明纬的电源产品，还联合信赖客户展示整灯的效果，与认同明纬品牌精神的优质伙伴联合行销，达到品牌推广及双赢的目标。

 写评论



据了解，在明纬启动的“点亮世界 Powered by MEAN WELL”的行銷主题中，目前已有18家信赖伙伴加入其中，计划到2020年，将选择100家信赖伙伴加入，共享成功盛宴。基于计划的实施，明纬邀请了已加入计划行列的深圳亚锐光电、深圳联域光电和上海盛丽光电相关负责人，分享了与明纬合作模式，进行资源共享的精准对接，共赢未来。

明纬电源也不断通过与全球合作伙伴进行互动融合。深圳联域光电徐建勇总经理谈到，“明纬专注于高品质的技术研发和产品制造，以讲求高信赖的工业电源设计思维去开发 LED 电源，能够有效保障客户交期和产品质量，为客户提供最好的售前和售后服务。联域光电也将携手明纬，在专业领域深耕细作，抢抓市场机遇，进一步巩固市场渠道布局。”



深圳联域光电总经理 徐建勇

当下，明纬已和全球多家灯具品牌、制造商进行合作，未来将在国内陆续扩充至工业自动化、工控领域，找寻更多值得信赖的合作伙伴。

... 写评论



对于接下来的发展，蔡明志表示，明纬将从产品和市场领域进行布局规划。首先，注重创新与技术研发，不断推出新品，领先制定产品标准，让竞争对手只能跟随无法超前，产品策略也将朝着高端的应用领域发展；其次，明纬不断抢占全球市场占有率，扩充市场容量。通过设驻地代表、与当地的客户合作、或设立分公司等方式进行全球市场开拓。



Powered by MEAN WELL媒体说明会合影

明纬的综合实力为参与全球化市场竞争提供了强大的动力和支撑，随著工业 4.0 逐渐开展，工业电源供应器的需求只会增加不会减少，未来还有很大的空间可以发挥。而如今，在迈向10亿美元成长的计划中，从未停止过创新和探索步伐的明纬，在这轮LED产业扩张的大势下，显然有更大的机会成为赢家。