2022 ITMA 市场组会议 **Mkt WG**

**会议纪要**

|  |
| --- |
| **会 议 基 本 信 息** |
| **会议名称**： | 2022第五次工作组会议- **Mkt WG** | **会议地点/方式：** | 深圳市宝安区前海JW万豪酒店 1~2号会议室 |
| **会议时间：** | 2023/03/24 9:00~18:00 | **纪要人：** | 宋亚丹 |
| **出席会员：** | 群联电子股份有限公司，代表： 汪艳芳深圳市闪存市场资讯有限公司，代表：戴晓瑜、杨伊婷 江波龙电子(香港)有限公司，代表：李中政、袁尧杰、吴政华为技术有限公司，代表：王超、范姝男、赵砚博、陈琳华泰电子股份有限公司，代表：杨家铭 星宸科技股份有限公司，代表：许修江深圳佰维存储科技股份有限公司，代表：李振华、王攀得一微电子股份有限公司，代表：袁野深圳宏芯宇电子股份有限公司，代表：陈贵荣、黄丽陪深圳市时创意电子有限公司，代表：刘国华 、王天益慧荣科技(深圳)有限公司，代表：David李双 北京赢信创达科技有限公司，代表：彭竹深圳沃微创新科技有限公司，代表：钟日铭深圳市朗博科技有限公司，代表：黄泽敏 点序科技股份邮箱公司，代表：农春雷浙江大华存储科技有限公司，代表：廖云斌、曾江庆 谭晗深圳市金泰克半导体有限公司，代表：李影 长江存储科技有限责任公司，代表：李倩香港金比莱五金塑胶科技有限公司，代表：郭学通 富顶精密组件(深圳)有限公司，代表：尹丽深圳市大鲸鱼科技有限公司，代表：陆晓蓓深圳博玮电子科技有限公司，代表：蒋阳深圳尚浩王电子科技有限公司，代表：吴少燕深圳市梵想信息技术有限公司，代表：黄胜 陈雍深圳市芯朋飞科技有限公司，代表：田旷怡协会秘书处，代表：邰炜、黄子凤、张圣洁、宋亚丹 |
| **主席** | **黄子凤女士 为本次会议之主席。** |
| **会 议 纪 要 内 容**  |
| **会议议题** | 1. **协会近一年发展状况**
2. **ITMA参加CFMS 2023汇报**

**三、NM Card讨论****四、推广NM卡的建议****五、NM1.0推广中的典型问题****六、NM1.0推广思路与讨论****七、2023年的市场营销组的工作规划及重点事项** |
| **主席确认已有足够法定人数出席会议，宣告会议开始。** |
| **决议事项** | **市场组工作汇报：****Mkt WG 工作情况由 李中政 先生进行汇报：****一、协会近一年发展状况**新增7家会员，从25家增长到32家，NM卡商标授权13个品牌；IPC终端支持NM卡的芯片平台有富瀚微、Sigmastar、安霸三家，手机支持的平台有海思、高通、MTK等3家，共19个平台。* 平台支持厂商4家，具体平台型号19个以上

Sigmastar：SSC359G、SSC357G、SSR920G、SSR910Q、SSC8836Q、 SSC8826D、SSC8826Q、SSD261Q、SSC8838G富瀚微：FH88XX海思：Hi3559AV100、Hi3516EV300、Hi3531DV200等安霸：CV2S，CV22，S6LM，S5L，CV25，H22及其以后的系列**二、ITMA参加CFMS 2023汇报*** CFMS 2023年现场作为大会最高等级赞助商参加，现场由CFM以及江波龙演讲介绍NM卡。
* 大会期间，HW与PHISON、长江存储、紫光展锐等企业针对NM卡产品应用以及技术发展进行深入的交流和意见交换。
* ITMA在CFMS峰会现场展台彩页派发1300张，展示了NM卡、SoC、终端手机及Socket，派发用于测试的NM卡赠品200张；

**三、NM Card讨论**1、腾讯游戏表示对二合一卡有需求，存储卡部分可加载腾讯游戏，SIM卡可用于联网游戏体验2、市场组收集到厂商建议，CPU通过支持eMMC HS553/600, 或改为支持UFS，SD6.0实现提速。3、华为建议增加ITMA去其他展会/峰会的参展费用，例如在IPC行业峰会，台北电子展，CES，MWC参展4、测试组收到厂家反馈意见，标准适配不同场景，避免为了过认证，增加不必要的成本，低等级物料物尽其用，可有效降低成本；建议参考SDA的Class等级分类，制定不同级别的测试标准，会上未达成一致意见，待进一步讨论；**四、推广NM卡的建议：**【宏芯宇】通过打通紫光展睿芯片平台，国产化的芯片平台支持，撬动各行各业【佰维/SMI】细分市场，不同应用领域对应不同的应用规格的技术标准；【大华】IPC行业会对比microSD卡和NM卡的价格，降成本要靠更多的应用方，首先推动成本不敏感的高端市场产品，把NM卡的量做起来，降低了成本再推进成本敏感的低端机。128G利润不高动力不足，256G有利润，另一个问题就是双卡双待占用一个卡槽，二合一卡是有解决双卡双待场景的；**五、NM1.0推广中的典型问题**• 成本拼不过Micro SD• 海外销售渠道匮乏• 变化没有带来收益• 不知道怎么支持NM2.0规划方向• 收集反馈2.0的主要需求是支持通话，次要需求是性能提升• 关于通话：实体SIM卡方向，或e-SIM方向（退化到1.0）• 关于性能：HS533/600，或UFS接口，或SD6.0**六、NM1.0推广思路与讨论*** 手机行业内卷，厂商仅靠手机自身很难维持比较好的利润，可以推荐他们把NM1.0作为其配件反而会带来较好的利润。以256GB NM卡为例：
* 现在主要是目前只有华为手机在在应用，其它的终端设备都在观望，未来是否要从技术上突破瓶颈，比如读取提速，或者可以应用于汽车电子，标准细化，不同应用场景，不同应用设备等。
* 对于会员公司所考虑的投入产出，消费者所考虑的的性价比，主机厂商没办法进一步降低成本，终端产业的高端机型如果可以打开突破口问题就可以很好解决。
* 对于同一家公司的不同的产品线，协会是否可以选其中一条产品线支持我们的卡。有突破口后推广就会快很多，或者一些专业的小品牌的比如平板厂商，尝试沟通支持。
* 高端机型和低端机型推广的策略是不同的。华为的旗舰手机从一开始就支持nm卡，高端手机目前调查换机周期是30个月，在这个比较长的使用时间中很容易发生容量不够的情况，从用户的角度来时插卡是非常快捷方便的方式。在低端手机中，不同容量的机型价格差异不大，插卡就可以提升产品竞争力。但是在高端机型中，不同容量的价格差异就比较大，所在在高端机型中，我们主要考虑存量市场。
* 大部分手机没有卡槽扩容，手机中两个卡槽基本都插了电话卡，这是推广过程中主要问题。
* 针对售价推广成功的会员单位，给予现金及分成奖励，必须考虑如何保护前期推广者的利润。市场营销组会准备提案，在另外安排针对性的奖励草案会议进行细节讨论，待形成具体方案之后提交理事会审批。
* 市场推广活动需要增加,多一些参加NM卡在其对应应用终端展览会活动，像MWC、CES、安防展。

**七、2023年的市场营销组的工作规划及重点事项*** 面向NM卡生产商及客户的降成本宣导，联合其它组，形成低成本的卡类标准。
* 铺货渠道：增加补充国内外的铺货渠道。海外市场还是比较多售卖的是Micro SD。
* 以利益渠道，加大NM1.0推广力度，号召会员单位一起推广。（重点领域：手机）
* 宣传重点：NM卡已成为一个真正开放式的产品，市场在售品牌13家，形成小生态。
* FAQ文档制作、联合其它组进行技术文档制作，可以提供给企业会员单位进行统一使用。
* NM2.0方向研讨

**本次会议同意并批准市场组下年度工作计划。** |