

Digi-Key：回顧 2021 年 展望 2022 年的商機

■文：Digi-Key 專文 / 編輯部整理



照片人物：Digi-Key 總裁 Dave Doherty

2021 年是電子元件產業特殊的一年，供應商、經銷商、客戶方面都有許多新的或更深入的挑戰。這些挑戰也帶來了新的機會及創新思考，最終驅動業界前進。

Digi-Key 的幾位高階主管將分享對這一年來總總事件的心得，以及對來年的想法。

總裁 Dave Doherty：2021 年是最寶貴的一課

“我們在去年學到寶貴的一課，也就是市場可能比任何人想像的還難以預測。” Digi-Key 總裁 Dave Doherty

即使處於無法預期的市場，Digi-

Key 透過持續開展策略計畫減輕這些影響，包括擴充倉庫容量、以數位元化及支援為客戶提供當地語系化體驗、擴展網站和網路服務並

圖說：Digi-Key 提供全球最豐富的電子元件品項現貨，且能立即出貨。



延伸至新市場，並且持續為全球客戶提供最佳的採購體驗。

Digi-Key 近幾年最大的資本投資在於倉庫基礎架構。新產品配送中心擴張 (PDCE) 是現位於美國明尼蘇達州錫夫裡弗福爾斯市配送中心的將近四倍大。共 220 萬平方英尺，能在單一據點支援目前約三倍的包裹量。

Digi-Key 將持續採用此模式，將全球需求彙總在單一倉儲，為客戶提供最豐富的庫存供應。客戶持續提出意見，表達希望從同一地點、同時取得大多數建構材料，並且在全球各地都能收貨。即使客戶的供應鏈轉移，隨著新產品導入線到生產線，我們也能快速運送到不同製造地點，或即使因為其策略因素轉移到其他國家，我們也可以配合。

“我雖然沒有水晶球可以預測未來，但我認為過去兩年對 Digi-Key 和整體產業的衝擊，提升了我們對彼此的信心和信任感，藉由互助因應危機所獲得的能力，最終可讓客戶獲益。”

數位業務執行副總裁 Jim Ricciardelli：讓客戶透過數位元化方式輕鬆互動

Digi-Key 全心投入數位優先方式，這在 2021 年展現出良好成果。

在過去 12 個月，以及即將到來的 2022 年，Digi-Key 持續投資更多可進行擴充的「幕後」基礎設施，包含公司的網站搜尋功能。

我們近期針對搜尋引擎進行大幅更動，目前收到最好的客戶回饋就是尚未有任何意見，也就是使用者順暢地使用新的系統，沒有任何問題。過往的搜尋引擎設計用來支援數百萬款元件，但隨著公司不斷成長，元件也不斷擴充；現在 Digi-Key 向全球供應超過 1,260 萬款零件，因此我們需要新的基礎架構隨之升級。

Digi-Key 持續發展新方法讓客戶能從全球各地與我們透過數位化方式輕鬆互動，包含在全球以當地語言、貨幣、支援時間將其體驗在地化，並提供快速出貨，讓全球客戶毫不受限。

對許多美國公司而言，很容易將使用單一語言和單一貨幣營運視為理所當然。不過，Digi-Key 是全球公司，致力於支援全球客戶，提供順暢體驗。現在，我們支援 26 種當地貨幣，以及 21 種當地語言，且會隨著業務持續擴張。

全球供應商管理副總裁 David Stein：迎接 2022 年的創新 提升供應量滿足客戶需求

2021 年對電子零件產業帶來幾乎所有想得到的挑戰：新冠肺炎 (COVID-19) 疫情造成產量降低、港口延遲拖延送貨時間、自然災害、難以取得原料等種種因素，此時顧客對零件的需求卻不斷上升。

衆所周知，今年客戶都難



照片人物：Digi-Key 數位業務執行副總裁 Jim Ricciardelli

以取得一些高需求量的零件，另一方面也導致訂購量大增。我深信儘管未來仍然有許多挑戰，在 2022 年，隨著客戶找到更多喘息的空間，訂單會開始回歸合理的狀態。

目前 Digi-Key 提供 2,000 家供應商的 1,260 萬款零件，從 2021 年 1 月至今，更加入了 500 家新供應商和 110 萬款零件。除了主要庫存，Digi-Key 商城還提供 847 家供應商的 110 萬款零件，擴增既有商業模型未供應的產品類型。

全球工程師和創客每日打造創新專案，而供應商深知其產品對他們的重要性，Digi-Key 的所有員工很榮幸能與這些供應商合作。我多年在業界，見到供應商持續盡心超越目標，並且尋求全新的創意方式提升供應量。

有鑑於此，我很期待在 2022 年能見到供應量上升，我相信我們的合作夥伴都在盡全力確保能滿足需求。

產業在去年受挫，很明顯產業的發展是一個循環。今年所經歷的一切，很有可能在未來以不同的形式出現，希望我們能以安置好的新建構模塊做好妥善準備。Digi-Key 期盼迎來 2022 年的創新，以及激發全球的想法。 



照片人物：Digi-Key 全球供應商管理副總裁 David Stein