



מבחר רכיבים זמינים למשלוח מיידית

אחת מן המשימות העיקריות של מנהלי רכש בתעשייה היא להבטיח את זמינותם של הרכיבים, הדרושים לפיתוח וליצור במחיר מיטבי. המשימה הופכת להיות מאתגרת, בעיקר, כאשר נדרש לרכוש רכיבים בכמות קטנה (Low Volume) ובפרק זמן קצר ביותר. חברת Digi-Key היא מפיץ מורשה (Authorized Distributor) של רכיבים אלקטרוניים, מן המובילים בעולם, אשר מציעה מבחר רכיבים עצום, ומאפשרת ללקוחותיה לקבל את כמות הרכיבים המדויקת על-פי דרישתם. כל זאת, בתוך כ-48 שעות ובכל מקום בעולם. נוסף על-כך, החברה מספקת תמיכה טכנית מלאה ללקוחותיה במשך 24 שעות ביממה, בכל ימות השנה, והיא פועלת במרץ לקדם את הידע בתחומה

יפעת לונדון ואלי יצחקוב

שהם רוכשים רכיבים מקוריים, המגיעים ישירות מן היצרן. חברת Digi-Key היא חברה באיגוד תעשיית הרכיבים האלקטרוניים בצפון אמריקה (Electronic Components Industry Association) [ECIA], ברשת ספקי הרכיבים בממלכה המאוחדת (Electronic Components Supply) [China Electronics Network] [ECSN], ובברית מפיצי האלקטרוניקה בסין (China Electronics Distributor Alliance) [CEDA].

• **מבחר רכיבים גדול הזמין למשלוח מיידית.** החברה מחזיקה מיוגון של יותר ממיליון פריטים במלאי (Line items stocked). זאת, מתוך אינדקס באינטרנט, הכולל מיוגון של יותר מ-3 מיליוני פריטים (Line items on the internet). המלאי הגדול במרכז ההפצה מאפשר לחברה לשלוח ללקוחותיה את רוב ההזמנות בו-ביום (כ-15 אלף הזמנות ביום). תשתיות המרכז כוללות: אמצעי אחסון, אמצעי סריקה, עמדות אריזה, מסועים, ועוד. תהליך ליקוט הזמנה, אריזתה והכנתה למשלוח אורך כ-20 דקות בממוצע (Average order is picked, packed and shipped in 20 minutes).

(המשך בעמ' 24)

"חברת Digi-Key מחויבת להציע את מבחר רכיבי האלקטרוניקה הגדול ביותר מן המלאי, לספק את השירות ואת התמיכה המיטביים ללקוחותיה, ולעזור למהנדסים במשך כל תהליך התיכון, מאב-טיפוס ועד לייצור (from Prototype to Production). מחויבות זו באה לידי ביטוי במיוגון קטיגוריות לאורך שרשרת האספקה, כגון: מבחר הרכיבים, זמינותם, מהירות השירות, היענות לבעיות, ועוד". כך אומר דודו מהל, דירקטור ומנהל המכירות בישראל וברוסיה בחברת Digi-Key. והוא מוסיף: "הרעיון המרכזי של החברה הוא לאפשר ללקוח לרכוש 'בדיוק את מה שהוא צריך' ולקבלו בפרק זמן קצר ביותר. החברה מספקת את שירותיה במשך 24 שעות ביממה, ובכל ימות השנה. מלאי הרכיבים זמין למשלוח מיידית, והמשלוחים מופצים לכל נקודה בעולם ממרכזי הפצה יחיד הממוקם במדינת מינסוטה, בארה"ב (ההפצה מנקודה אחת לכל העולם היא ייחודית בין החברות הפועלות בתחום)".

להלן העקרונות המאפיינים את החברה:

• **החברה היא מפיץ מורשה, המייצג יותר מ-650 יצרנים (Manufacturers) מובילים בתעשייה.** עובדה זו מעניקה ללקוחות החברה את הביטחון,

**תוריד
את הדאגות
מהראש שלך!**



הוס ומוראל

מלגזות JUNGHEINRICH המתקדמות, מהיום בליסינג

← תשלום חודשי ← הוצאה קבועה וידועה מראש ← כולל בדיקת בטיחות וטסט ← טיפול בבית הלקוח

אמקול 

www.emcol.co.il | 08-8636000



הכנת המשלוחים

• **שיווק ישיר וגישה חופשית למידע באמצעות האינטרנט.** חברת Digi-Key פועלת מאז היווסדה בשיטת השיווק הישיר ללקוחות פוטנציאליים. בעשור הראשון לפעילותה, מאמצי השיווק התמקדו בשוק חובבי האלקטרוניקה. בשנת 1982, החברה החלה לדוור ישירות את השוק המסחרי, וכתוצאה מכך, שיעור המשתמשים המסחריים גדל מכ-20% ליותר מ-98% מסך-כל המכירות. עם השנים, האינטרנט החליף את קטלוג הרכיבים העבה שהחברה הפיצה ללקוחותיה. כיום, אתר האינטרנט של Digi-Key מדורג במקום הראשון בין מפיצי הרכיבים האלקטרוניים עם מספר הביקורים הגדול ביותר (בשנת 2013: יותר מ-68 מיליון מבקרים ויותר מ-817 מיליון עמודי צפייה). התכן והשירותים שהחברה מציעה באתר ממשיכים להתפתח במהירות.

עם השנים, האינטרנט החליף את קטלוג הרכיבים העבה שהחברה הפיצה ללקוחותיה. כיום, אתר האינטרנט של Digi-Key מדורג במקום הראשון בין מפיצי הרכיבים האלקטרוניים עם מספר הביקורים הגדול ביותר

לדברי מהל: "המודל העסקי של החברה הוא חדשני ומספק מענה מיטבי גם למהנדס, העוסק בפיתוח מוצר חדש, בשעה 02:00 לפנות בוקר. המודל מבוסס על העקרונות של מסוף אוטומטי, המספק מיגוון שירותים (Automated Teller Machine) [ATM]; של שירות עצמי בדומה לתחנת הדלק (Self service gas); ושל חיוב עצמי (Self-checkout) בדומה לרעיון, שמיישמות רשתות הקמעונאות הגדולות".

מאב-טיפוס ועד לייצור

חברת Digi-Key מספקת ללקוחותיה פתרון תמיכה כולל בניהול מחזור חי-

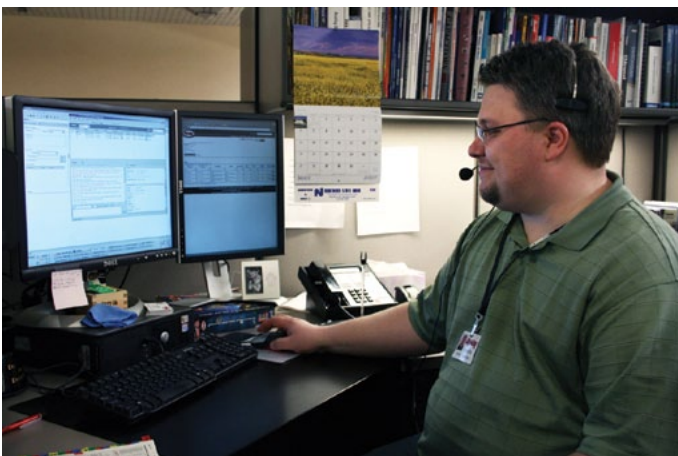


מיגוון סלילים זמינים למשלוח

"הרעיון המרכזי של החברה הוא לאפשר ללקוח לרכוש 'בדיוק את מה שהוא צריך ולקבלו בפרק זמן קצר ביותר. החברה מספקת את שירותיה במשך 24 שעות ביממה, ובכל ימות השנה"

זמן האספקה הממוצע ללקוחות (Average shipping times) הוא כ-48 שעות. החברה מספקת את רכיביה ליותר מ-170 מדינות (Ship to more than 170 foreign countries).

• **שירות ותמיכה במשך 24 שעות ביממה, בכל ימות השנה.** החברה מספקת שירות וגיבוי טכני, אחריות ותמיכה ללקוחותיה, בין אם הם מבקשים לאתר רכיב מתאים ובין אם הם זקוקים להמלצות תכן. שירות הלקוחות, הנדסת היישומים, צוותי הסיוע הטכני והמשאבים של החברה זמינים 24 שעות ביממה ובמשך כל ימות השנה. זאת, באמצעות טלפון, דוא"ל, או צ'אט חי באתר האינטרנט. מרכזי התמיכה בלקוחות (Customer support centers) ממוקמים באתרים הבאים: הולנד, הונג-קונג, דרום קוריאה, סין (שנחאי), יפן, ארה"ב, ישראל, שבדיה (שטוקהולם), בריטניה (לונדון), גרמניה (מינכן), מזרח אירופה ודרום אירופה. התמיכה כוללת ספריית תוכני ייחוס, מודלי הדרכת מוצרים, ולמידה צעד אחר צעד. נוסף על-כך, החברה מפעילה את הפורטל המקצועי eewiki, המאפשר למהנדסים ולעובדים טכניים לשתף ידע ולשוחח ביניהם. הפורטל מהווה פלטפורמה ללמידה והוא מאפשר למשתמשים גישה לקודים, למאמרים מקצועיים, וכו'.



שירות לקוחות



מערכת למיון משלוחים

האינטרנט, לעקוב אחר מצב ההזמנה, להכיר רכיבים חדשים על-פי קטיגוריות, לסקור את אינדקס הרכיבים על-פי קטיגוריות, לסקור את אינדקס הספקים על-פי מפתח א'-ב', לעיין בספריית מאמרים, לנהל מפרט חומרים (BOM Manager), ועוד.

מעבר למבחר הרכיבים העצום, שהחברה מציעה ללקוחותיה, היא מספקת שירותי ערך-מוסף (Value-Added Services) [VAS] באמצעות "בית-חרושת", שהיא הקימה במרכז ההפצה.

להלן שירותים לדוגמה:

- הרכבת כבלים על-פי מידה (Cable Assembly).
- ארזיות סוללות על-פי מפרט לקוח (Custom Battery Packs).
- חיתוך וגלילה לסרט ולסליל (Bulk to Tape & Reel). זהו שירות ייחודי (Digi-Reel®), המתבצע על-פי הכמות הדרושה ללקוח (Make to Order).
- השירות ניתן, בעיקר, לרכיבי טכנולוגיית השמה משטחית (Surface-Mount Technology) [SMT], ומחירו תחרותי.
- הפקת תוויות בר-קוד (Bar Coding).
- תכנות באמצעות צריבה (Programming).

יכולת החברה לספק רכיבים בכמויות קטנות ושירותי ערך-מוסף, משלימים מאפשרים ללקוחות לקבל פתרון ייחודי, התואם את צרכיהם, וערך גבוה. ■

לפרטים נוספים על החברה, צפו באתר האינטרנט העולמי:

www.digikey.com ובאתר האינטרנט בישראל: www.digikey.co.il

התמונות בכתבה הן באדיבות חברת Digi-Key.



Mark Larson,
President



Kim Vettleson,
International Sales Director



Kris Haggstrom, Vice President,
Sales, EMEA & Asia Pacific



Chris Beeson,
Executive VP of Sales

המוצר (Product Lifecycle Management) [PLM], החל מבניית אב-טיפוס ועד לייצור (Prototype to Production).

התמיכה בניהול מחזור חיי המוצר כוללת את השלבים הבאים:

- בשלב הפיתוח (Design): שירותי תמיכה בפיתוח (Provide design services).
- במהלך העברת מוצר מפיתוח לייצור (New Product Introduction) [NPI]: מתן פתרונות מהירים לקיצור זמן ההגעה לשוק (Quick turn - Time-to-market).

מעבר למבחר הרכיבים העצום, שהחברה מציעה ללקוחותיה, היא מספקת שירותי ערך-מוסף (Value-Added Services) [VAS] באמצעות "בית-חרושת", שהיא הקימה במרכז ההפצה

- בשלב הצמיחה (Ramp Up): מעבר מהיר לטיפול בעלויות (Transition Time to cost).
- בשלב הייצור בתפוקה מלאה (Full Production): מעבר להפחתת עלויות (Shift to low cost), הרחבת השירותים והערך בשוליים (Expand services and Margin) ומיקוד בשינויים במחירי הרכישה של חומרי-הגלם (Purchase) [PPV] (Price Variability Reduce).
- בשלב הדעיכה (Ramp down): צמצום המלאי ומקסום הרווח (Reduce inventory and maximize profit).
- במהלך סיום מחזור החיים (End of Life) [EOL]: תחזוקה ואחריות (Repair and Warranty).

החברה מאפשרת ללקוחותיה לבצע הזמנות מקוונות באמצעות אתר

מי היא חברת Digi-Key?

ושיגרה יותר מ-3.54 מיליוני משלוחים. תשתיות החברה כוללות יותר מ-74 אלף מ"ר, והיא מעסיקה יותר מ-2,700 עובדים. חברת Digi-Key משרתת בצורה מיטבית לקוחות, העוסקים בתכנון מוצרים, בפיתוח מוצרים, בכניית אבות-מוצר, בהעברת מוצרים מפיתוח לייצור, בייצור סדרתי ובייצור המוני. קהל היעד של החברה כולל את הגורמים הבאים: מתכננים, מרכזי תכנון בחברות ובקבלני-משנה, מהנדסי חומרה מכל העולם, לקוחות של יצרני ציוד מקורי (Original equipment manufacturer) [OEM], ועוד.

לחברת Digi-Key יש סניף בישראל, הממוקם בפארק אפק, בראש-העין. הסניף מספק לשוק המקומי את היתרונות הבאים: אתר אינטרנט מקומי, מידע בשפה העברית, שירות טכני הקרוב לבית, שעות עבודה על-פי שעון ישראל, מכירה במטבע מקומי, אשראי נוח, ועוד.

חברת Digi-Key היא מפיץ מורשה של רכיבים אלקטרוניים, השישי בגודלו בעולם והחמישי בגודלו, בצפון אמריקה. החברה נוסדה בשנת 1972, וכיום היא בעלת קצב הגידול המהיר ביותר בתחומה (החברה התקדמה למיקומה הנוכחי מן המקום ה-16 בעולם, בתוך שנים ספורות בלבד). החברה קרויה על שמה של ערכת מקודד אלקטרוני דיגיטלי למפעילי רדיו חובבים ("Digi-Keyer Kit"), שמייסד החברה, ד"ר רונלד סטורדהל (Ronald Stordahl), פיתח ומכר - עוד בתקופת לימודיו בקולג'.
משרדי החברה ומרכז ההפצה העולמי ממוקמים בתייף ריבר פולס, מינסוטה, ארה"ב (Thief River Falls, Minnesota, USA). בשנת 2013, מכירות החברה היו יותר מ-1.556 מיליארד דולר. החברה סיפקה את שירותיה ליותר מ-524 אלף לקוחות ביותר מ-390 אלף אתרים שונים,