

## 回收基恩士keyence激光光栅

产品名称	回收基恩士keyence激光光栅
公司名称	深圳市龙华区欣辉达电子商行
价格	7000.00/件
规格参数	数量:量多少都可10 型号:通用或定制 怎么回收:怎么回收
公司地址	深圳市
联系电话	13923729317 13923729317

## 产品详情

回收基恩士keyence激光光栅 过剩电子旧货回收公司 领航电子是一家专注回收服务商 价格公道.欢迎您的报料或！高价回收AGO网卡ic、Knowles电源ic、PSA数字ic、阿尔卑斯集成电路、UMW集成ic由于太多不一一列举！尾货回收公司回收公司

目前人脸识别需要解决的难题是在不同、脸部遮挡等应用时如何保证识别率。此外，隐私性和安全性也是值得考虑的问题。这不是终的结果，就目前的发展趋势来看，这只是就近目标，未来我们需要的更多。音箱作为连接用户与设备的桥梁，以中控设备的身份，加持人工智能，开启了机器试图与人类沟通的未来。

领航电子收购：库存电磁阀、rion理音校准仪、安捷伦光栅光幕、Adam Hall橡胶脚、Teknosoluzioni电源、AMETEK真空马达

领航电子专业回收：WIZNET电表ic、Corebai显卡ic、迈来芯连接器、欧姆龙电路板  
元件回收公司回收公司！

一份长长的名单可以说明企业“触网”便遭遇“滑铁卢”：大货栈倒闭，邦购黯然收场，中粮的我买网叫好不叫座，李宁电子商务负责人林砺、格兰仕电子部长赵志、九阳股份有限公司电子商务负责人近日纷纷离职，苏宁易购等企业电商部门总经理换人……与之相反，具有互联网基因的VANCL(凡客诚品)却在“赔钱赚吆喝”的质疑声中成长为垂直B2C领域当之无愧的样本公司。另一个残酷事实是，对于产业而言，电子商务无疑是性的商业，企业不敢掉以轻心，然而，至今尚无行业进军电子商务的成功案例——企业为何折戟电子商务？“触网”=烧钱？不久前，美邦服饰做出一个不太艰难但足够“不光彩”的决定，其发布公告称，因盈利难以保障，公司决定停止“邦购”电子商务业务，由此成为家公告停运电子商务业务的上市服装企业，同时将业务转到集团非上市公司旗下。对于美邦服饰的这一决定，该公司董事长周成建对外的解释为：盈利难以保障，怕影响上市公司投资者的信心。业内人士却表示，“玩烧钱，美邦玩得起却不敢玩”，将压力归结于邦购投入产出比太低。美邦公告显示，截至目前，邦购上线一年投入高达6000万元，而邦购这一年的销售额仅为2亿元，这与美邦今年上半年销售额38亿元相比，邦购网的贡献还不及零头。邦购的遭遇令人想起一度被誉为SK电讯在华投资得意之作的千寻网。2009年，SK集团宣布计划在华投资5，搭建千寻网进军B2C领域，希望打的网络品牌服装商城。然而，其发展并不顺利。上线不足两月，主帅郭洪驰离职，此后千寻网遭遇SK集团放弃，不愿继续注资沦落到被商城收购。有知情人士对《每日经济新闻》记者表示，这就好比“揣着一万元和一百元去同一家饭店吃饭”，心态是不一样的。SK集团估计了电商业务的美好，之后发现电子商务投入太大，影响上市公司利润而不得不叫停。好乐买创始人鲁明形象地将行业涉足电子商务总结为：“兜里有钱，心底没钱”。鲁明对《每日经济新闻》表示，电子商务企业增长速度非常高，但实际上它真正开始挣钱的时间可能比企业还要长，而盈亏平衡点的时间直接影响了企业的决策。在他看来，企业对电商业务宽容的投资时间的长短，是决定成败的重要因素。根据CNNIC统计，截至2010年年底，43%的企业有意进入或已经建立电子商务服务，或者已经进军电子商务市场。不过，种种迹象表明，与线下庞大销售体系相比，企业电子商务的规模仍然难以登堂入室。2010年9月，由山西煤商首期出资1亿元建设酒类零售网站——酒仙网。营运两个月之后，时任酒仙网CEO叶晓丽交出了一张亏损980万元的成绩单而遭遇“”。今年4月，酒仙网又两家知名风投2000万美元的联合注资，据酒仙网副总裁平透露，目前酒仙网仍未盈利。鸿星尔克副总裁吴荣照也对记者表示，从今年的线上线下销售配比，电商的比例不到2%。鸿星尔克希望在未来3年内，线上销售比能到10%。动了谁的奶酪？事实上，对于绝大多数企业来说，电子商务作为一种全新的商业，正冲击着线下渠道利益，这也让越来越多的企业感到两难。专业人士认为，企业从事电子商务主要面临电商人才、技术漏洞、窜货、等问题。前两个问题可通过外包、人才等手段解决，而致命的是线上和线下渠道的矛盾，所谓窜货就是渠道和电商渠道定价冲突的直接反映。此前，好乐买宣布与Crocs品牌结成战略合作关系，成为后者目前合作方，好乐买不仅将Crocs旗下电子商务平台，还将为Crocs提供遍布的配送体系。而百丽突然停止了原本与包括好乐买在内的鞋类B2C平台的合作计划，暂停其自有品牌STACCATO、BELLE、Tata等女鞋的。

这正反映了制造商对于电商渠道的纠结心情。对于这种纠结，酒仙网CEO郝鸿峰有更深的体会。一位不愿透露姓名的酒业从业者告诉《每日经济新闻》记者，酒类的流通尤其是白酒的流通成本大约占了销售价格的50%，而一瓶酒从酒厂出来到消费者拿到手里，渠道少是3~5个环节，每个环节大概为15%~20%的利润，这也意味着，一瓶酒有超过一半的利润给了流通渠道。据记者了解，酒仙网的商业是，未来消费酒的环节只有一个，就是酒仙网。从酒厂到酒仙网再到消费者，至少了3个环节，酒仙网保存15%~20%的毛利，消费者的实惠也更多。这一设想却被渠道认为是扰乱酒业的价格体系。郝鸿峰此前表示，因为了中间流通环节的层层加价，使得酒仙网上的白酒价格有时甚至比批发商的价格还低，很多零售商转而从酒仙网拿货。这种“窜货”行为遭到了白酒经销渠道的，一些白酒经销商开始联合“上书”酒厂，反对酒厂与其合作，造成酒仙网部分产品几近断货。七匹狼新渠道部经理胡军此前也曾表示，经销商的抱怨，已经是一种不可避免的现象，七匹狼电子商务化中遇到问题是，商品在互联网上窜货、销售，经常压低价格，影响到经销商权益。鸿星尔克常务副总裁周斌对《每日经济新闻》记者表示，品牌公司都会面临渠道冲突问题，鸿星尔克的策略是重新定位线上和线下的产品，两个渠道所卖商品不一样，从根源上

避免了窜货。带着镣铐跳舞 缔元信副总裁梅涛形容企业做电商“就像远洋，舍得花钱打造貌似奢华的渔船，却想不到或者舍不得花钱整明白鱼在哪里，稀里糊涂地就出海了，无头苍蝇一样地在海上兜一圈风之后，发现鱼没捞着两条，油钱(费用、推广费用)却花了不少”。“如果只是将电子商务作为一个销售的渠道，那么对于企业来说，成功的概率很大；一旦把电子商务作为新的业务增长点，输出的成本就非常大。”鲁明表示，企业从事电子商务难以成功重要的因素在于“机制”，“企业做电商不敢烧钱”。佳品网CEO杨培峰对《每日经济新闻》记者表示，企业通过自建网站开展电子商务，缺点是前期投入大，而且由于没有电子商务方面的和人才，往往雷声大，雨点小，“主要就是流量太小”。

易观分析师陈寿送指出了另一条出路——自建电商平台或得不偿失，第三方平台或是不错的选择。事实上，越来越多的资本看好这类第三方平台。今年6月，好乐买5000万美元的，佳品网日前也宣布，已经完成来自英特尔投资(IntelCapital)等机构数千万美元的注资。此外，走秀网、聚尚、佳品网、尚品网、米兰网、小鸟、珂兰、俏物悄语等都了千万美元以上的资金“”。这些平台电子商务的崛起为企业提供了另一种选择。在派代网总裁邢孔育看来，企业在上用户的成本远远低于企业自己做B2C获取用户的成本。比如，在B2C上一个新用户的成本在300元左右，而在网上一个新的购物用户的成本只要40元。杨培峰认为，在网购市场越来越大、产业链发展越来越成熟的同时，进入门槛上升的速度呈几何量级，这意味着，动手越晚，成本越高，竞争越激烈，机会越小，风险越高。“电子商务的优势在规模经济下才能完全体现出来，互联网经济从来都是‘先快鱼吃小鱼，后大鱼吃小鱼’的。”杨培峰认为，从事B2C一开始是一个资本的，企业需要不计成本地圈地，这之后，未来的盈利才有保证。

这种不计成本砸钱的现状也颇让企业头疼。鸿星尔克常务副总裁周斌认为，从成本角度来看，以鸿星尔克为例，一整套电子商务，鸿星尔克利用的是一次，而西街等电子商务平台则是N次利用，因此，平台型的公司性价比要高出很多。另一方面，依赖第三方平台，也会让企业丧失“话语权”。在郭洪驰看来，同西街合作的企业，不管是上游还是下游，西街网都拥有参与规则制定的权利。如果企业接受西街的服务，就必须接受这些规则。破局“触网”之惑 种种迹象表明，电子商务已经成为大势所趋，那些被视为背着原有沉重包袱的厂商，并不甘心就此被“电子”背景的对手蚕食掉阵地。更为严峻的是，在，目前的在线B2C几乎全是纯电商企业，虽然诸多企业已经在尝试电商业务，但成功者寥寥。

那么，企业还有望扳回局势吗？互联网“基因”的企业电商之路如何搏出位？郭洪驰表示，在与品牌商的中，他感受到这些企业对于电子商务的浓厚，但确实面临转型困难。没有的产品供应。通常企业做电子商务，是以零售的货品对电子商务进行支撑，没有成立的电子商务的货品供应；第二是没有搭建销售渠道。对于品牌商来讲，往往只开一个店，可能连自己的都没有，这个店与其几千上万家前端店铺的合作关系是空白；第三，制订网络销售规则的权。企业自己制订的规则，对于没有合作关系的企业是无效的，张力很弱。第四，难以建立适应基于电子商务的特点，各家有各种想法，如何实施，如何和电子商务结合，这也是一个问题。为此，郭洪驰给出了4步走的转型路线。基于供应链上游的品牌企业要建立的电子商务仓，以此为基础展开销售。第二，梳理和整合下游网络销售体系，逐步建立市场规则。第三，实施快速供应链。第四，线上线下相结合的O2O(又称离线商务，是指线上线上购买带动线下经营和线下消费——编者注)，利用自身门店和网站结合建立自身的电子商务客户体系。

不过，在众多进军电商的企业中，也有少数企业取得了阶段性进展。以罗莱家纺为例。据《每日经济新闻》记者了解，罗莱家纺的策略是，品牌涉水电子商务，坚持自主产品的研发，电子商务渠道里的产品售价是线下同品质产品的三分之二，线上线下产品的生产后端合一，但是到了前端就是品牌，井水不犯河水。电子商务渠道为罗莱家纺带来了销售额的爆发式增长。罗莱家纺于2009年3月1日上线，全年销售额为1600万元，到了2010年，就以4倍左右的增长速度取得了6200万元的销售额。不过，业内专家普遍认为，对于企业而言，涉水电子商务比较成功的基本是从等电商平台起家的，比如百丽、博洋家纺等。为此，专家建议，企业初可以选择电商平台“练兵”，之后逐步根据自己的特点构建电子商务体系，以风险。

回收宁德电子采集卡

宿州回收三极管

回收金华电子呆料

回收恩施电子余料

MCF5251VM140

PCA9544APW

441-0040-002

LT1032CSW#TRPBF

FD-EG31

74F139SJX

S29WS256P0LBFW000

88W8786U-NAP2

DS90LV028AQMA/NOPB

CD74HCT00M

PI74ST1G08TX

XC7A35T-1FTG256I

SLR0001T

MAX22501EATA+

OPA348AIDBVR

XC3S400AN-4FGG400C

DP8344BV

HD64F3064BFBL25

QCA9531-BL3A

ISL9305IRTWLNCZ-T

10M04SCM153C8G

HD74LS02RPEL

EC12E2420802

MSP430F2416TZCAR

SLN6165XL

TRS3-100MCR01

HVT24QV2-D03

XC5VLX30T-1FFG665C

LM2596SX-ADJ/NOPB

M8260A-1VV

PCA9624PW

ACS110-7SN

HD64F5398F16

LM2596T-5.0

IS46R16160F-6BLA2-TR

STM32L083RZT6

2SC3867DI-TL

MP3428AGL-Z

STM32F207ZET6

SL-TBP4-TY

AT24C01D-PUM

CXD3705GG

LT068EDD-4.2#TRPBF

LTC1326IS8#TR

SAF4000EL/101

INA821IDRGR

E-702A

BF055FHM-E00

TEF6686HN/V102

TB6600HG(O)

CY-192A-P-Y

LTC1096AIS8#PBF

MSP430F122IRHBR

SIT65HVD231DR

DP83848CVV

K9F2G08UOM-PCBO

STM32L162VET6

MS-DP-5

EP2C8F256CXNAA

B58623K0510A015

74LVCE1G02SE-7

PALCE22V10Z-25JI

SAK-TC297T-96F300NBC

STM32F051R8H7

EP4CE40F29C6N

XC3S1500-4FGG676C

88SE6121-NAA1

CXA2570N

ECO78CBBT103

BV043WVL-N50-1Q00

88E1119RA0-NNW2C000

BCM4329HKUBG

LM49151TLX

ISO7241CQDWRQ1

TS274IPT

TLC27M9CDR

HV550QUB-B10

PCF85063ATL/1

XC7Z045-1FFG900I

MD82C55A-5/B

SN74HCS151PWR

BCM3350DPB

HMS81C2248-HL018

F920G475MAAAS

TPS54227DDAR

AD8557ARZ-REEL

DN6849SE

MC-NA40-12

HD6417707RF60A

OS-EX10-15

MC-10105F1-821-FNA-M1-A

MAX25410AGTE/V+

SGM2588EYN5G/TR

BU8254KVT-E2

MCIMX6D4T08AD

ST2751A01-4

MAX3042BCUE+T

A1367LKTTG-0P7B-T

MPF5200AMBA0ES

71V416L10BEG

EPF8636ARC208

M41T56M6

NA2-N24-PN

S25FL128SDFV000

XC2C128-7TQ144C

RE38L4A103

CY7C65620-56LTXIT

72V83L15PAG

SN74LV14ADR

JV24S-KT

EX-13B-PN

ISL9307IRTAANFZ-T

SN75LVDS391PWR

BR93L46RFV-WE2

EPC2TC32N

BR25S256F-WE2

XB8886M

AT25DF021A-MHN-Y

MSP430F2416TZCAR

SN1501019DDCR

S912XHY256F0VLM

LT3502AEDC#TRPBF

K4S5616F-RG75

PCA9535PW

EP4CGX150DF27I7N

ISL89164FBEAZ

BUK6208-40C

GS-8M-C5

K4T51163QE-ZCE6

MN101CD0G

05282945-006

NX3008NBKT

TLE2084CN

SGM40565-4.35YG/TR

74AHC1G14GV

CSD45350DPC

LM2576T-3.3

MAX3181EUK+T

XC6SLX45-2FGG484C

LT8697IUDD#PBF

T101MCFQCQE

PI3U32224BXEAEX

74T245GU

HD6412240TE13

R5F212CCSNFP#U0

TV101WXM-NS0

CY8CMBR3102-SX1I

BCM5464RA1KFB

H9HKNNNEBMAUCR

IS61C5128AS-25QLI-TR