

## 以品质服务，赢合作、创品牌

### ◆销售部：许波艳

在所有的词典里面，品质和服务都是分开解释的。利尔达创新性地把“品质服务”四个字整体作为一个词汇，贯穿到与客户的工作中。公司一贯注重“市场优先、客户至上”的服务理念，以品质服务实现核心价值观和核心竞争力的统一。利尔达成立到现在整整16年，我们的很多客户也从十多年前与利尔达牵手，风雨同舟，直至今日。每年年底“最佳供应商”“优质供应商”“最佳合作伙伴”“最具潜力合作伙伴”等很多客户授予的奖章如约而至。每一份奖章都是荣誉，在感动我们的同时也激励着我们。

公司在全国二十三座城市设置了办公室，配备销售、市场和研发工程师。利尔达要求所有这些前线人员必须有工科背景，熟悉电子产品基础知识和工作原理。并且不论你毕业于普通院校还是重点院校，取得博士生或者研究生学位，入职后必须参加公司6个月的橙色起点培训，系统学习公司产品知识，熟练掌握公司内部操作规范，认识和感知企业文化，完成顺利完成毕业后的第一次蜕变。之后，工作导师将带着你参与“实战”，分析最优性价比方案，指导设计原理图，编写软件代码，硬件EMC排查……电子技术飞速发展，每年前线人员依然需要不间断地参加新产品培训、技能培训，取得年度岗位合格证。具有丰富知识、娴熟

技能和规范化操作的前线人员是利尔达品质服务的基石。他们迅速为客户排忧解难，赢得与客户的认可，创造利尔达的价值。

在深圳S公司在某电表项目研发过程中，利尔达小伙伴和他们一起通宵达旦，并肩奋战，因为经常出现在S公司，还被S的总经理误认为是员工。后来S优质的产品独占鳌头，丰厚的业绩是对我们最大的褒扬和激励！

近年来国产手机高速发展，在国内和国际地位迅速提升，销量也直线上升。利尔达与P公司从初识走到今天的战略合作，共同经历了很多。P手机在首次提出快充概念的时候，利尔达前线人员迅速介入，提供了性价比最优方案。研发过程并不是一帆风顺的，多次出现困难，常驻P公司的研发工程师一次次化险为夷。炎炎夏日，在高达50度的马路上测试；为了模拟苛刻环境，在深夜冒着大雨做现场模拟，直至完成各项测试，得以量产。最终P快充概念打响市场，手机销量突飞猛进，冲到全国前三名。P的供应链也被利尔达的服务精神感动，与利尔达建立了战略合作关系。

这样的案例数不胜数！



以计算机为代表的第一次产业浪潮、以互联网、移动通讯网为代表的第二次产业浪潮已经过去，现在正面临着以物联网为背景的第三次产业浪潮。各种智能化设备应用，人物感应，都逐步普及到社会各个方面。我们因物联网时代而深刻改变，从IC代理商成功转型为物联网解决方案提供商。客户研发物联网项目，可以无须按照传统的方式寻求咨询公司、寻找系统集成商，而是通过利尔达，对接项目开发、软硬件、系统集成乃至大数据云服务。换言之，从“idea”迈出第一步，再到IC、模块、系统集成、软件、数据、云服务等等，乃至产品的整个生命周期，包括从创意开始到小批量、大批量上市，后期维护运营等，利尔达都有能力参与。满足客户需求的多样化和产品的复杂性，服务产品整个生命周期，是利尔达对自身服务的新要求。

当今时代是商品过剩的时代，同时也是服务业勃兴的时代，归根结底是一个以客户为尊、客户至上的时代。利尔达将始终秉承“尽心尽力，成就您我”的企业文化，以高品质服务来赢得客户青睐，创造卓越价值。