

915M LoRa模块海外第二春

◆IPG浙江销售部: 陆兴伟 杜渊博

电表是利尔达深耕十多年的行业,代理线几个亿的产值也体现了利尔达对这个市场的契合以及付出,但随着国网调整、行业的变化以及利尔达产品线的划分,自主产品如何在电表行业落地生根,是每一个服务电表厂的自主线销售需要思考的问题。

X客户是利尔达配合十多年的电表厂,近几年年合作额均在千万以上,但随着老方案的升级换代,我们面临着该客户合作额骤降的危机,如达摩克利斯之剑高悬头顶。

适逢厄瓜多尔市场915M无线电表招标,这是一个非常好机会,我们势在必得。

第一次招标中,首批三相四线表由X客户交付,采用我司FSK制式RF模块,该模块优势在于成本低廉,但传输距离近,刚刚满足厄瓜多尔市场的指标要求,存在一定使用风险。基于RF模块的推广经验和对电表行业的理解,我们认为在大批量的两相三线招标中,该模组的应用可能性很低,915M LoRa使用的可能性非常高!经过与事业部沟通,本着对客户负责的态度,我们认为必须要推动客户做一版LoRa方案以应对可能的变化。

但推动LoRa方案又谈何容易,摆在我们面前最严峻的挑战便是成本压力,两种方案模块端成本差异在¥10+,而厄瓜多尔又是一个对成本非常敏感的市场,试产新方案压力重重。但我们没有放弃,高频次、多深度与客户沟通,分享利尔达 RF 模块应用经验,把两种方案的性能进行对比,总结类似应用FSK到LoRa的替换规律,阐述终端市场替换为LoRa方案的极高可能性。同时推动产品方案在客户端层层升级,由工程师到研发经理,由研发经理到总工,经过几周的不懈努力,客户终于同意做一版备选!

可喜的是在这项工作完成不久,客户代理商从终端市场带回消息:厄瓜多尔局方也倾向于LoRa方案!经此一役,客户非常认可利尔达在RF领域的积累和理解,全力推动LoRa方案。

非常可惜,该客户并没有顺利拿下第一标的100K+订单,由另外一家采用利尔达LoRa模组的厂商中标。

2017年第三季度,厄瓜多尔传来第二次招标需求,技术指标与一标相同,这也就意味着我们先前的方案可以直接使用。但一标的需求量如大海中的一滴血,已经引来了一群鲨鱼,各模块厂商纷纷涌入这个市场,竞争变得非常激烈。同时因为回款原因,这个时期我们与X客户的合作并不愉快,而这也给了其他模块厂商以可乘之机,X客户有意向用另外一家模组厂商做一版方案!

为了应对这次危机,战略层面我们推动双方公司高层接触,增加双方互信合作,同时也让公司高层了解客户的实际困难以便更准确地评估风险,解决货款问题;战术层面增进与客户的沟通和互动,从产品(利尔达模块有过认证、已经大批量交付使用、多家模块存在互联互通问题)和客情(一标中利尔达提供的技术支持和服务、一起加班加点调试、匹配)等方面与客户进行良性互动,最终争取到客户从上到下的一致认可,最终采用利尔达方案投标。

11月初传来可喜消息,第二标由X客户独家中标!

回首近一年来的经历,我愈发相信天道酬勤,一时的坎坷和失败并不能否定你的付出和努力,时间终会给你应得的奖励!