

砥砺前行, 抢占语音风口

◆IPG浙江销售部: 唐义权 郭俊杉 许益清 杜渊博

A客户为国内知名互联网公司, 主要做线上产品, 7月份客户新硬件产品上市, 有计划做成智能家居入口设备, 需要该产品相关生态产品配套, 利尔达积极参与, 基于时间和落地可行性考虑, 与A公司确认首批先以灯产品落地。

通过筛选利尔达现有客户名录及初步沟通, 选定D公司做项目配合: D公司成立于1997年, 成立至今始终专注于绿色照明, 目前拥有5000多名员工, 四大类绿色照明产品, 行销海内外, 年综合产能接近4亿只灯具。同时D客户也有有意愿做产品和渠道的改革及丰富。

我们马上安排三方会议敲定合作事宜, 由利尔达提供BLE MESH 模组给给D客户, D客户整灯给到A, 做套装销售。

时值10月份, A客户12月促销活动上市, 整灯产品11月底需要入仓, 两个月批量交货; 而整灯以及模块认证周期要一个月的时间, 形式非常严峻!

同时, 与市面L品牌&F品牌竞品比较, 该产品删去了调光调色等概念功能, 仅保留最基本的照明属性, 增加语音联动控制, 低价爆品的模式对成本有极高的要求!

基于此, 三方共同制定项目时间表, 明确关键环节及责任人, 分工协作, 确保各环节以最快速度推进, 力争满足时间及成本要求。

经过事业部、运营及工厂的多方努力, 11月22日, 首批10K订单硬件产出, 不幸的是蓝牙出现对接问题, 且迟迟

无法解决; 11月24日, 与事业部和运营部开会, 决定安排工程师周末两天赴客户现场一起排查解决, 硬件及工装调拨到杭州科技园, 自行烧录程序。

周末事业部、前线同事与A客户、M原厂、T原厂最终明确问题并妥善解决。11月27日当即安排快速打样线烧录, 因效率及工装数量限制, 事业部及前线同事连续3天上产线加班烧录测试至11时许, 最终在11月30日按时完成首批10K订单交付!

问题总是接连出现: 12月1日 SRRC认证编号无法给出, 这直接影响了D客户的说明书制作及产品输出。于是, 我们拉测试机构一起召开四方电话会议, 协调测试机构高层资源对接; 与A & D客户沟通两套预案: 说明书ID 由印刷改为留白, 由D客户盖章或A客户贴条码纸形式体现;

经过周末两天的沟通与推动, 最终于周一12月4日拿到ID编号; 由D客户增加盖章工序, 解决认证风波;

通过该项目, D客户实现0到百万级客户的跨越, 而更重要的意义在于该项目的可复制性。截止目前, 同类型产品已经有三家在对接, 插座等更多品类的产品也在接入, 一个千万级市场已经打开。

回首整个项目进程, 曲折困难不一而足, 也正是这些困难, 让客户看到了利尔达的快速响应及服务, 体现了利尔达的文化理念: 尽心尽力, 成就您我!