

物联网技术下的新机遇

◆IPG华南销售部: 周志通

一、新的架构, 新的挑战

2017年4月, 结合战略发展需要, 公司正式进行了组织架构调整, 随之而来的是每个人工作方向的变动, 我也从原来的深圳利尔达大集体调整到现在的IPG (深圳) 团队, 这意味着之前积累的种种基本都要重新来过, 自己即将面对的是新的产品、新的客户, 同时也是新的挑战。

二、新的市场, 新的潜力

在面对新的架构时, 公司的小伙伴们克服不少困难, 完成工作交接、新客户对接。作为物联网公司的一员, 我同时也在积极对接新的客户, 发掘新的市场。广东IPG在2017年6月之前, 主要业绩靠三个客户支撑: X电表客户 (RF模组), X仪表客户 (BLE模组), X医疗客户 (核心板), 而2017年其中2个客户的业绩降幅超过50%, 这对广东区域的业绩影响很大, 主要原因是客户结构不合理。公司架构调整后, 我们有专门的人员来耕耘物联网产品市场, 特别是我们公司的两大法宝——LoRa & NB-IoT也在紧锣密鼓地进行全国研讨会巡讲, 这为我们带来了新的市场。到2017年底, 我们DIN了很多全新的潜力客户。

LoRa分标准透传的LoRa模块和带协议的LoRaWAN模块。透传LoRa模块在此之前已经处于大批量出货状态, 由于其低功耗、远距离、高抗干扰能力等特点, 成功替代了传统的FSK模块, 更多地用于抄表等行业的自组网应用。LoRaWAN属于低功耗广域网的范畴, 但需要运营商的支持, 在欧洲国家已有相当多的运营商部署了LoRaWAN

网络。在国内, 其实也有像阿里、东方明珠、鹏博士等在做LoRawan网络的运营, 但由于标准不够统一, 更像是企业级的大局域网应用。

NB-IoT是基于蜂窝网络的窄带物联网, 使用License频段, 是国内三大运营商在LPWA领域的重点投入项目。尤其是中国电信, 在今年的7月份已经宣布全国商用。LoRa和NB-IoT的性能特点决定了其专为低带宽、低功耗、远距离、大量连接的物联网应用而设计。所以我结合之前的客户基础, 决心在消防行业将这两大技术推广开来。

深圳的消防客户A是我们集团的老客户, 在芯片的生意上有很深的合作。在我们的NB-IoT正式推出之时, 客户的研发工程师已经接触了市面上很多竞争对手的产品, 毫不夸张地说, 客户工程师的抽屉里有一堆不同品牌的NB模块。于是, 我们开始同客户进行积极的推进替换工作。好在大家的起点都差不多, 拼的是我们的技术实力和服务, 客户的一个电话我们可以随叫随到。客户开始Lay我们的模块上板测试, 先后经历了SIM卡不识别、串口不同、无法注册网络、功耗降不下来等一系列问题, 最终客户的一个试

点项目成功使用我们的模块进行了小批, 为更深的合作打下了基础。在后续的产品拓展中, 又成功地推进了我们的LoRaWAN产品, 为明年的业绩注入了新的动力。

B客户是我们的新客户, 之前没有任何生意往来, 在找到关键人后, 费了几番周折, 客户终于答应我们登门拜访。一开始客户并不看好我们推的NB-IoT, 认为时机还尚早, 几次推动客户仍无动于衷。然而一天上班接到了客户研发经理的电话, 约我过去聊一下目前主流的LPWA技术, 这是一个非常好的机会。结合客户目前产品需求, 我与客户认真分析了LoRa、LoRaWAN以及NB-IoT的目前状况以及各自特点, 沟通过程中得知客户此前是采用433M FSK的组网方式, 使用过程中遇到了困难与痛点, 刚好LoRa可以很好地解决这些问题, 加之客户有自组网的研发经验, LoRa在熟悉了其软件开发后短短几个月就成功小批, 明年的用量更是值得期待, 随着时间的推移, 客户也流露出的NB的市场需求, 加之我们在LoRa上的服务支持, 因此也顺理成章地成功DIN。

最后C客户也是LoRaWAN和NB齐头并进的好例子, 有了成功经验后, 与客户沟通起来就会更顺畅, 也会得到客户更多的信赖。NB我们可以做到COAP通信协议节点端到IoT平台再到应用服务器的支持, LoRaWAN可以按照客户的需求做定制化服务, 相信客户的新产品能够打开新的市场, 我们的业绩也能更上一层楼。

三、新的希望, 新的未来

总而言之, 市场推广的过程中, 各种技巧固然重要, 但最重要的是面对客户的真诚与用心, 用专业的知识技能结合客户的需求短板, 为客户提供优质的服务。我非常庆幸能够成为物联网技术一个小小的推动者, 愿始终保持这积极的心态、向上的精神去拥抱新的希望、新的未来。

