



多方向, 抓住新的机遇

◆利尔达展芯华北销售部: 季加玉

W, 一家发展迅猛的国网体系内优秀电力企业, 一家与利尔达合作十几载、每年度业绩上千万的优质客户。

近年来由于国网电力新规划, W公司在不断调整产品布局, 从传统的单相表、三相表产品再到I型、II型集中器、场站终端等, 进行多产品、多级别、多方向推广。W公司在国网招投标项目中的中标产品数量呈现爆发式增长。随着W公司业务急剧增长, 我们的前线人员也在不断深挖W公司在研发上的新需求, 协助解决研发人员遇到的新困境, 抓住合作共赢的新机遇。

手持加密仪模块, 是电科院委托W公司研发生产的新机型。

1月13日10:00左右, 青岛办三人小组开始对W公司股份新改制团队进行首次拜访。会面时, 研发头领A正在听取研发小组H堂主汇报手头新项目遇到的难题, 见到我们, A立即口谕“这不来解决问题的能人啦”, H堂主立即奉命召集各路研发诸侯, 与我们三人小组召开项目沟通会: 电科院具体功能要求、产品大致选型参数、成本要求、功耗要求、板载体积要求……需求罗列了近一个小时, 得出结论“传统老方案, 即由日系R公司提供的产品无法满足电科院新加密模块性能参数, 这就需要W公司研发团队重新架构, 开发新的加密模块, 电科院初步规划数量100K+。

诱人的100K+, 三人小组立即分工, 明确选型参数范围、筛选初步型号、检索库存、优选合适封装、连线PM获取备货信息支持、定型、参考价格、样片(401RE+401RB+431CC)+仿真测试工具一并走起……W公司明文规定研发人员中午必须午休, 利用这段空白时间, 我们马上邮件CALL REPORT S原厂, 注册保护该项目, 并电告S原厂目前客户遇到项目困境正在协调我司资源支持, 明确此项目的归属权, 避免与代理D的纠纷。

2月23日, W公司内部项目评测, 确认型号431定型, 硬件第二版准备联调, 软件代码着手。

3月19日, 硬件第四版调整, 软件电科院组织联调。

4月10日, 硬件调整完毕, 软件继续联调, 小批250套订单下达交货试产; 不出所料, 代理D与原厂就归属权问题进行交涉, 并干扰W公司采购部门和研发部门, 企图阻碍我们交货这个项目。有赖于我司强大的资源和原厂的坚持, 加上W公司研发与采购部门的强硬回击, 代理D最终落寞而去。

5月15日, 我司超人气AE利剑出手, 驻扎W公司四个工作日, 全力帮助H堂主就整体软件平移进行联调测试, 赢得了W公司的高度评价。

5月24日, W公司在研发头领A的组织下评审此项目, 软件继续调整, 硬件落地。

6月13日, 由于某厂家的伊萨姆芯片软件调试未通过, 电科院组织各供应商进行软件联合调试。

7月8日, 电科院继续组织联调, 测试前期交付250套样机。

9月26日, W公司获得电科院100K指定供货商订单, 意味着我们即将开始交付生产。

10月17日, W公司的采购合同下达, 订货12.5K。经过多轮沟通, 具备优势的批量价格最终确认写入合同。

11月28日, W公司提货12.5K, 此项目DWIN完成, 批量交付该产品。

历时近11个月, 我们解决了层出不穷的软硬件困难和挑战, 最终项目批量交付。项目成功离不开这些优秀团队的支持——强有力的BOSS、超人气的AE、敏锐的PM、给力的CS、我们机智三人组、W公司的研发头领A、H堂主、研发诸侯工程师和强力回击搅局者的采购W……果断抓住新机会, 拓展新方向, 我们做到了!

