

等待是成功路上最美的煎熬

■ 华南销售部厦门区域 区域经理 江智锋



客户背景：Z 客户是一家专注于远程无线抄表、软件系统集成的厂商。其终端产品定位主要面向政府机构以及各地水司单位。

初步了解 Z 客户是在一次与原厂的非正式会面中。

原厂的同事交流行业情况的时候，随口提到 Z 客户近几年在抄表领域做得很成功。当时我就默默地将这个客户记在了心上。

回来后常规的预约客户、拜访客户之后，我们内部确认了与客户合作的潜在机会很大。接下来就是不断地与客户沟通，寻找客户痛点的过程。最终我们从客户技术部门售后的负责人处，抓到了关键点。客户最迫切想解决的问题在于：需要保证终端用户最少 6 年的使用时间，因此对无线设备的要求非常高。而现有外协贴片厂的生产检测水平有限，给客户的售后支持带来了巨大压力，同时客户接下来的系统升级会对无线有着更高的要求。这极大地考验了供应商的综合能力。而这一切恰恰是我们的优势——利尔达拥有多年的无线研发经验；拥有一流的研发、生产、检测设备以及相应的人才；还有强大的售后技术支持服务。这一切都坚定了我们成功的信心！

在接下来漫长的配合过程中，我们从单独的一款 RF

模块做起，两三个月就完成了从送样到第一次小批量 200 套的工作。但是接下来从小批量到大批量，中间有近 3 个季度的时间，客户端并没有任何明显的进展，客户迟迟无法提供下一步计划。前期极高的期望与当时的窘境形成了极大落差，同时面对巨大的业绩压力，我们一度想过要放弃 Z 客户，把精力放在其他客户身上；我们办事处内部进行过多次讨论，还是决定不能放弃！我们坚信精诚所至金石为开！在这期间，除了正常的客户关系维护之外，我们一次又一次地奔赴客户现场沟通无线的应用细节。客户来料抽检出现问题时，我们第一时间坐十几个小时的火车到客户工厂，交流整个模块的测试以及组装细节。

在这漫长的煎熬中，从公司领导与客户高层间的交流，到事业部资源的倾斜，再到工厂的支持，我们在持续不断地努力。最终客户真正认可了我们的品质和服务。

坚定、持续的付出与努力，终于等来了双方公司全面深入的合作：从一开始的 RF 模块的小批量，到年底 RF 模块配套底板的 ODM 大批量。之后我司又参与了客户二代产品的设计、试产，以及客户未来主要新增市场定制产品的设计。在 2016 年初，客户又把目前主流的电子产品 PCBA 的生产几乎全部交付给了利尔达。我们的业绩从最初的几千块钱到 2016 年突破千万大关；更为可喜的是，客户的市场增长速度越来越快，每年也会给利尔达带来不小的业绩涨幅。与此同时客户新的科技园完工在即，我们利尔达智能楼宇的方案也在接洽商谈中——这一切都意味着在未来的时间里，Z 客户将会是利尔达最坚定的合作伙伴，双方合作会越来越广，在各自的领域共创辉煌！

