

强强联手 打造物联网产业新时尚

华北青岛大客户
张敬海 张洪磊

能够与国内龙头家电企业达成合作，是华北销售公司十几年来一直努力的方向。有志者事竟成。2015年，经过多方努力，我们成功攻下一垒——成为H集团的正式供应商。

启动多方攻势 找到敲门砖

利尔达一直以成为物联网嵌入式产业的领导者为目标，而H作为传统家电厂商，也在积极拥抱物联网行业，所以利尔达和H有很多的契合点。

成为H集团正式供应商是我们2015年的目标之一。总结这几年一直无法达成合作的原因，一是没有找到正确的突破口，二是没有找到真正适合H公司的产品。经过分析，我们调整思路找H公司的各事业部分别推广适合他们的不同产品。通过不懈努力，我们发现给A公司的某定位产品正符合要求，恰好H公司冷柜事业部也在寻找更精确的定位方案。用GPRS+WIFI的定位方式为冷柜提供更精确的定位方案，就成为我们进入H的敲门砖。

为了促使客户选择我们的方案，我们采取多种方式向客户传达已经取得成功的著名客户信息。因为客户更容易被第三方的实际经验打动和引导，我们还邀请有号召力的成功客户(如A客户和T客户)到H客户公司现身说法，最终促使客户成功接受并使用我们推荐的方案。我们第一次真正拥有了成为H公司供应商的契机。

最大化利用公司资源，多方协调，实现量产

由于H公司严格控制新器件供应商的引入，模块商才是我们的机会。鉴于我们对冷柜研发的不懈支持，他们决定推荐我们成为H的模块商。H对模块商的考核非常严格，很多需要盖章的框架合同、质量协议，还要在H公司的模块商系统上添加各种资源。为了尽快完成资料的准备和添加，最紧张的几周我们都在模块商资源小微的一楼办公，方便和小微沟通协议细节。其中很多资料我们从未对外提供过，为了拿到所需资料，我们几乎与公司所有领导都通过电话，沟通解决方案。经过与财务部、事业部、工厂一轮轮的不懈沟通，终于把H公司需要的资料准备齐全。期间为了更好地服务客户，加快引进速度，叶总、史姐都曾多次来到H公司与研发和资源小微沟通交流。为了拿到一个令我们满意的账期和降低风险抵押金额，我们多次与H公司沟通协商，最终达成所愿。

H集团模块商论坛是一个全面展示模块商实力的平台，如有机会参加，可以让研发对我们公司有更多的关注。鉴于我们的努力，资源小微给了我们一个机会，同意我们参与H的一次模块商论坛。时间紧迫，只有不到两周的时间准备。为了最大化地利用这次机会，需要多方协调公司内部资源，最好将公司的优势资源都带到展台上。为此，我们邀请事业部PM来参与交流，与品牌部门合力确定布展方案，加班协调展台搭建细节，做到精益求精。展会上，我们与H各事业部都进行了接触，H公司对我们的展台，模块化资源和投入都很满意。期间轮值总裁梁总莅临我们展厅参观，听取了亚春对我们公司的介绍。在论坛上，我们找到了很多新的机会，让H公司的工程师对利尔达有了初步印象。



在我们承接的几个项目中，需要同时与H公司市场部门、研发部门、结构部门、项目经理、第三方代工厂、服务器后台等多方人员保持联系。由于人数较多，和他们保持联系是一件比较棘手的事。期间我们用坚持不懈地重复拜访，与研发人员一同加班和多方电话会议沟通等方式，提供专业的服务，真正帮研发人员解决问题，为客户创造价值，取得了他们的信任。为了满足研发人员对时间计划、模块质量和问题解决方案的要求，我们多方协调事业部资源，不断通过邮件和电话会议协调，现场解决问题，确定方案，跟上客户的节奏要求。这是我和H公司合作以来第一个真正量产的项目，合作过程也是磨合过程，最终达成目标。

适应客户备货方式 共创共赢

H公司的采购流程采取13周滚动备货的方式，在没有正式订单的情况下，还要与第三方代工厂沟通。由于对H公司的采购方式不熟悉，我们公司的备货面临了很大挑战。一轮轮地和事业部沟通备货方案、现场拜访确认H的实际采购量、让事业部了解订单的实际情况，下决心备货，满足H的真实需求。

作为H的模块商，我们已经具备了模块化设计、模块化供货、质量保证、二三级供应商管理等四个重要能力，可以根据用户的需求整机协同设计，通过模块化解决方案的迭代实现H产品的迭代引领，满足用户需求。作为模块商我们会积极抓住这次机遇，持续提供一流的模块化解决方案，不断满足用户需求，最终与客户共创共赢，铸就辉煌！

我们的努力卓有成效，目前13K的蓝牙定位模块已成功DWIN。明年一个千万级客户将会在我们的手里诞生！