

## 速度与激情，拿下燃气新星

■物联网沪苏皖大区 绿鲸科技

A公司成立于1995年5月，是国内专业从事燃气调压计量系统及设备的中外合资企业。客户致力于提供燃气调压计量控制集成技术和燃气输配领域总体解决方案，在燃气行业拥有良好基础。民用智能燃气表是客户近几年新规划方向之一，已配套建设年产20W以上的智能燃气表产线。

### 速度篇

寻找突破口。2018年初，我们接触客户是想做NB模块生意，很不巧客户已经用B公司的模块做好了NB燃气表，客户气表事业部去年8月份才成立，研发资源有限，替换起来难度很大。经过几次拜访，我们发现客户现有PCBA供应商缺乏表类测试经验，通过这个缺口，我们开始攻关客户采购、产品经理、品质经理，引导客户审厂并打样对比，经过三个月的努力，最终让客户认可我们生产工艺和服务，并开始做了首批500套订单。

高层会面，增加互信。邀请客户燃气表事业部总经理来我司总部拜访绿鲸总经理并参观交流，让客户看到我们在表类行业的控制部分专业和投入，看到未来进一步合作可能性。这个也进一步巩固我们在客户端主要供应商的地位。在前两批订单后，我们快速反应，通过销售端以及研发端的通力合作，迅速解决了客户端的品质问题以及交期问题，并通过我们的研发实力帮助客户优化了硬件方案。20K订单（140W销售额）全部下单给了我们。虽然交期和品质面临挑战，但我们会全力以赴，尽量满足客户要求。



### 激情篇

曲线救国。任何的生意，都是从接触互动开始，我们销售端非常珍惜和客户互动机会。我们和客户代工生意合作起来后，马不停蹄转战NB模块的替换计划。我们技术在客户研发端积极拜访交流，并通过攻关方式让研发在NB模块的选型上从设计等角度选择了我们的模块，同时攻关采购端，让采购从降本以及品质上认可我们。目前在北燃项目和降本改版方案上我们已经开始逐步替换B公司的NB模块，我司NB模块在客户端迎来了机会。

步步为营。从代工到NB，这还不行。目前客户代工是有一些客供料的，比如主芯片以及FLASH，还有NB的SIM卡。目前正在跟客户对接替换，用我们有优势的一些料件来做，争取更多的利润以及业绩。同时配合一些地市的运营商，将我们模块跟套餐打包起来配合客户做一些降本方案，增加业绩以及利润的同时确保在客户端绑定我们模块的生意。

代工合作对于大客户的接触跟培养是快速的，NB的起势对于新客户的开发和合作是有利的。在这场速度与激情的战斗中，只要我们耐心细致，积极对接，通力合作，永不懈怠，最终达成双赢，胜利的果实就一定一定是我们的！