

新表型产测上,且老模组客户刚刚使用稳定,测试性能良好,客户市场处于起量阶段,无暇兼顾新模组的测试工作,尤其在研发端的人员非常紧张情况下,强烈的排斥测试。而且客户也表示,即使马上开始测试,按照惯例新模组也要3个月左右才能逐步上量。

新模组测试一拖再拖,最终到了老模组完全无法供货的 deadline,而当时,客户刚刚又给我们新下了数万订单。

开发端无法推动,就想办法从采购端入手:采购端对后期的备货稳定性,及是否主流模组非常关注。抓住客户这一点,明确告知客户老模组确认停产,新模组的货期更加稳定,价格也更优惠。采购端了解到这个情况后,多次在大会上反馈情况,推动其研发。另一方面,在我司领导的帮助下,通过客户高层拜访互动,介绍我司后期产品长远的规划,坚定客户的信心,最终一锤定音,新模组1周的时间实现量产。

## 四、新花结果

从3月份配合客户开始,截止2019年末,在A客户端我司达成了NB产品线+RF芯片共计600余万的业绩,而且未来客户NB燃气表也将迎来更大批量的供货,2020年有望冲击千万级客户。

这其中遭遇挫折的辛酸,无奈,夜不能寐;也有收获战果的兴奋,激动与感恩。感谢在这个CASE中努力奔跑的兄弟们,每个人都在全力以赴,面对坎坷,面对困难,但依然向前。没有抱怨,没有沉默,没有放弃,坚信付出总有回报,阳光终会冲破阴霾。

## 2、技术切入, DIN

第一次拜访我们就直接拿着样品,协商客户测试。而且我们FAE在客户端连续2周对其研发进行技术培训、产测流程指导,让客户看到了我们资深的技术支持能力,也让客户认可了我们模组的性能。

## 3、价格谈判, 拿单

价格谈判是一场全天候的拉锯战,在我们成本低的模组还未能量产的情况下,竞争对手推出各种超低价格,多次突破我们的底线,多次报价导致客户对价格的心理预期一次次的在调整,一步步增加我们匹配价格的难度。

经过两周多轮的沟通,以及在NB事业部的大力支持下,终于用我们的诚意打动客户,成功地打掉两个竞争对手,成为客户主力方案。

而且客户原计划下给Y运营商的2万套打包订单,也先暂停,三周后,我司方案研发测试无误后,订单终于转向下给我司。最终竞争对手份额,也就只有开始的1万套。

## 三、风波再起

从2019年4月中旬开始,模组成功量产接单,上万只的批量性能良好,本以为可以满心欢喜,静待客户后续订单,不曾想,新问题又接踵而至。

我司老模组停产,无法持续供货,需要新模组进行替换。此情况在项目推进初期其实已经告知过客户,但是由于客户中标初期所有的研发精力都投在了

# 门前老树长新芽 NB客户开新花

——中原区域智能燃气表千万级大客户再起航

■物联网华北西销售

A公司在燃气行业深耕数十年,行业内知名企业,多年来同我司合作紧密,是我司芯片T产品线的千万级大客户。不曾想,由于2018年原厂策略的调整,T产品线被剥离,同A客户的业绩一下子由千万级掉落到十几万的级别,生意基本剥离殆尽。彷徨多时,经过多方向寻找,深挖客户潜在的物联网自主产品机会,历三个月坎坷,2019年终于在客户端多点开花,年终得6百万业绩回馈。不出意外,2020年A客户在我司将重回千万级客户行列。

## 一、云开见日

时间到了2019年初,了解到客户在北方省份有一个重要投标在运作,客户入围几率很大,而我们的新机会点就在投标表型的NB-IoT模组。看到客户历经持续一年多NB表的预研发,终于有量产的可能,我们在A客户看到了新的曙光。

当时我们所面临的情况是A客户在物联网产线的业绩为0,我司NB-IoT模组项目也没有量产进展,基本停滞。在长达2年NB的造势中,客户对各家主流模组都进行了设计开发,而且客户已经采购了几千片竞争对手的模组,实际生产了几百套,用于各地市场的赠样,挂机测试,处于小批量状态。客户投标的过检测试样机也是采用的竞争对手模组,竞争对手借着在行业的龙头地位,已经在客户内部有了很大影响力,比我们更加接近量产。

2019年3月的一个晚上,突然接到客户的消息,透露他们已经中标,份额占半数以上。本以为客户是想告知要采用我司的模组,但是紧接而来的消息,马上给我们泼了一盆冷水:客户工厂对D运营商的产测没有操作过,无法把控,客户对项目地的D运营商布网情况也完全不了解,缺乏信心。所以在Y运营商的运作下,客户决定采用Y运营商的低价打包政策,确认合作。已经给Y运营商下单1万套,还有2万套待下单。也就是说,我司模组连同此前已经小批的竞争对手的模组,都面临凉凉的局面。

## 二、强势逆转

无论前路如何,在得到客户中标的消息后,我们立即对A客户开始了密集的公关与拜访,争取我们模组DWIN机会。

### 1、争取盟友, 破局

对手的对手就是朋友,面对Y运营商的强势竞争,我们第一时间想到的就是争取D运营商的支持,希望他们能够接触客户,和我们一起争取份额。

当时,客户对D运营商的了解比较少。客户也担心燃气公司最终会指定多家运营商,所以客户也有意接触当地D运营商。在得知客户会去项目地出差后,我们牵线搭桥,连夜预约当地D运营商与客户项目负责人面谈,重塑客户对其信心,敲定合作,给我们在客户端推进准备先决条件。