

解到客户技术副总统刚从尼日利亚考察回来，基于应用现场环境比较恶劣，我们及时与客户沟通把小无线方案改成LoRa方案，并在最短的时间里，与事业部同事一起紧密配合客户研发完成了样机、测试、小批量等环节，顺利实现在1个月内2万套批量。截至目前，这个项目LoRa模组累计出货已超过200K，预计2020年该客户RF模组的年需求量将超过600K。

### B客户

功夫不负有心人，11月初，在国家全面推进打赢蓝天保卫战，加快生态环境建设的政策号召下，各省市结合物联网和大数据应用，颁布了有关实时采集企业污总用电、污染治理设施设备用电等数据的政策。在此政策红利下，B客户ADW系列产品(竞争对手模组)迅速批量，达到100K/M。此时竞争对手交付能力出现问题带给了我们商机，也带给了我们挑战。因为我司1268模组只在客户新产品上用，批量产品想让客户改板子导入我司模组，时间周期上会很长。

面对挑战，我们选择了迎难而上，和客户充分沟通以及内部讨论后，我们决定做一款P2P竞争对手的模组，在两周100片样片生产测试通过后，一个月交货100K。这就需要我们大大缩减PCB、打样和内部调试时间以满足快速送样需求，同时样品送样后需快速准备生产资料导入，同步发批量板厂的MOQ。总之，一切流程都需要在满足质量的前提下与时间赛跑，慢一天就可能是订单的流失。最终，在事业部和前线有条不紊地快速推进下，我们提前了4天送样，赢回了订单。我们快速响应的专业能力以及服务热情也给客户留下了深刻的印象。B客户的环保用电监测项目，2020年预计会有600K+的应用需求。

## 三、持续耕耘待花开

### A客户

随着客户的海外市场团队不断的进行开拓，我们也不断地在客户端输出我们的技术方案，LoRaWAN、FSK、NB等。2018年三季度，客户透露他们在缅甸有个60万只FSK表的标。我们快速地响应客户，推荐性价比最优模组，帮助客户从前期的原理图和PCB审核到后期的天线匹配、静电提升以及手持机完善，协调研发专门服务客户，以最短的时间协助客户实现了手持机点抄RF表的功能。虽然客户依然由于市场的原因未能中标，但是我们的技术服务再一次在客户端赢得了信任。

时间轴拉到2019年4月，在一次与客户的沟通中得知，客户马上会有一个尼日利亚海外表项目，计划采用的还是缅甸项目中的那套小无线方案。但是我们面临的问题是有竞争对手抄袭我们，并做了P2P的模组方案给客户，且竞争对手的模组静电性能更优、报价更低。

对此，我们迅速响应，快速获取到了竞争对手的模组并交给研发分析。通过与客户的沟通得知，竞争对手的模组改了好几版才满足静电需求。以此我们推测，竞争对手应该在走上层路线，甚至已经搞定某个关键人。随着招标时间的临近，竞争对手模组已经走完了内部测试流程。

项目在此生死存亡之际，我们选择了兵分两路的战术，一边在客户杭州研发部现场提升我们的模组静电性能，一边去客户总部进行高层以及采购端的沟通与互动，以确保项目结项之前客户能重新把我们的模组导入进去。就在我们到达客户端的当天，了

## 及时播种，持续耕耘待花开

### ■物联网沪苏皖销售

### 一、引言

闰岁风霜晚，山田收获迟——有时丰收时节只是迟了点，但时间就像渔网，我们把它撒在哪里，终归收获就在哪里。而我们区域内A、B客户的案子正印证了这个道理。A客户是国内上市公司，专注于国家电网和海外表市场；B客户也是上市公司，专注于国内电测表以及智慧用电监测市场，无线电表是这两个客户这几年的规划方向之一。下面分享给大家的两个案子有异曲同工之处，同一年播下的种子，同一年收获，且都是跨部门通力协作的典范，希望对每个区域战斗在前线的同事有所鼓舞。

### 二、及时播种

我们知道LoRa技术的优势在于低功耗、远距离，除了很适合该技术的水气表市场，电表应用上，还有更广泛的应用空间。

从2017年开始，听闻华南、浙江区域的海外电表市场爆发，市场的敏锐性让我们快速地捕捉到了商机，因此我们迅速联系区域内的A电表客户。而此时，客户海外市场部正在计划参加印度电表的招标，时间紧、任务重。项目立项三个月内，客户的LoRa远传表需要从无到有，从有到精，这就需要我们提供强有力的技术支撑。

虽然订单还不明确，但是我们依然充满斗志，从前期的LoRa技术培训、demo调试，到客户样机的小批、天线的匹配，以及驻厂支持客户端，解决MCU平台出现的SPI数据错乱bug，虽然最终由于印度终端市场取消招标，项目未能批量，但是我们团队的快速响应、专业支持，还是在客户端赢得了赞许。

无独有偶，2017年年中，我们迅速嗅到了另外一个商机——商业用电测表和环保用电监测场合需要用无线通讯代替485通信，而我们区域内的上市公司B客户就是该应用的典型代表。但当我们拜访后，发现该客户已经用竞争对手的模组小批量产。客户在年用量较小的情况下，不愿意引入第二家供应商。然而我们并没有就此松懈，而是持续保持与客户的沟通互动，了解客户市场端、研发端的需求，直到我司推出了基于sx1268性能更好、尺寸更小的LoRa模块，迅速赢得了客户的“芳心”。

在此基础上，我们趁热打铁，在客户的一款新产品上顺利Din，经严格的测试和数月的现场挂测，成功实现了几百套的产品小批。在这个过程中，客户研发与采购都充分认可了我司无线模组的品质和我们专业的技术支持实力，这为后续的批量合作埋下了种子。

#### 四、结语

对客户认真的人，同样会被客户认真对待。2020年，我们将继续及时播种，持续耕耘，认真对待客户，希望一路收获，开拓一个个崭新的千万级客户。

