

板子和模块做交叉比较挨个分析,有些走线会导致射频性能下降。最后我们给客户PCB设计提供一些改善的建议。同时我们也在元器件摆放,天线匹配和调试上给客户提了诸多建议。深入交流后发现客户在软件上对NB工作时序的处理问题,我们也针对这些问题提供了许多专业的建议。在我们综合建议后,我们的服务得到了客户的认可。

### 登山凿石方逢玉,入水披沙始见金

在3个月的深度交流后,客户高度认可我们快速响应、积极配合的办事风格,对我们十几年积累的专业知识深感佩服。同时我们在交期上主动给客户备货,即使在客户加大需求量的情况下,工厂和事业部的同事竭尽全力帮忙协调工厂的产能,最终客户主要产品的机型切换成我们的MBXX和NBXX模块,月订单100k+,占客户50%的份额,潜力千万级客户。

在X客户身上我们实现从0到1的突破,后续希望在事业部和各位总部老板的支持下,目标是从1争取做到最大,且可持续性做下去。

所有成功绝非偶然,即使在生意很小的情况下我们都坚持提供最优质的服务给客户,做到诚信为本、客户为先。在出现星星之火时勇于决断、果断出击,拿出我们品质至上、创新应变的专业风格,拿出我们的专业技术毫无保留地帮助客户,诠释分享共赢的企业文化!

### 牛刀小试,初露锋芒

X公司不仅体量大,且在水表业内的影响力有目共睹,攻下这个客户国内很多水表公司都会闻讯而来。关键还有一点,X公司业内资信良好,不拖欠供应商货款。虽然我们是后来者,但不代表我们不能推前浪而居上。机会总是留给有准备的人,在持续的沟通下,2018年终于等到一个机会,客户新立项的阀控表选择我们NB-IoT,在我们前线和研发兄弟的共同努力下项目成功量产,年出货量30K+。

But! 客户的阀控表只占体量不到10%,量大的产品是另外一个机型,我们当然不满足现状。

### 坚持不懈,快刀斩乱麻

2019年,X公司单一个项目中了某市70w无磁水表的标,我们深知这个事情刻不容缓。5-7月份每个月2~3次从深圳坐大概12个小时绿皮火车向客户推荐我们的MBXX模组。客户也看到我们在水表行业的专业和经验,在射频方面多年的投入,在NB-IoT行业的决心和专注度,同时有NBXX系列模块的试产,最终客户决定试一下我们的MBXX模块。

### 兵不血刃,锋不可当

万事开头难,起初我们的MBXX模块在客户的板子上测试接收灵敏度总比竞争对手的要差一点,但是在我们的标准dongle上却没有这个问题。问题一爆出来,我们马上组织研发兄弟到现场处理,把不同的



## 用NB的产品“炮轰”NB的客户

■物联网深圳销售

### 客户背景

X公司专注于“水计量”、“水环境”、“水生活”的智能制造和数据服务。NB-IoT远传无磁水表年出货量达KK级别,是国内最早大规模试点、量产NB-IoT水表的公司之一。

### 战况分析

●我们跟X公司以前做过生意,从2017年8月份开始重新合作卡表OEM生意,跟客户的品管和采购部门有一定的接触和合作。

●客户从2016年底就开始拿我们竞争对手Y公司的NB-IoT模块做研发并试点,并在客户当地以万计

的试产,取得不错的效果,当时我们的模块还没有出来,错失先机。

●X公司研发实力资源有限,前期出去的产品会有一些功耗、附网等问题,我们提供一些力所能及的技术支持。