

您的需要，就是我们的使命

■展芯广州销售

诚信为本，接下订单

2019年7月，客户中标北方一个热风机项目，项目刚好需要电表模块收集用户电量情况。由于利尔达集团在电表、家电客户群中有着不错的名气，也服务过客户类似的项目，客户供应链经理联系到展芯广州大区刘经理寻求合作。但是，对应型号集团已经停产2年多，重新启动项目不仅需要增加技术、物料、产线成本，还不确定能否在3个月内完成复研、备货、生产、交货的挑战。本着诚信的态度，刘经理没有盲目接单，跟事业部讨论后，跟客户坦白目前的困境。客户认可我司坦诚的态度，并且相信我司实力，愿意与我司一同努力完成任务。

创新应变，模块出世

订单接下来后，采购部门根据模块BOM找到供应商申请样品。然而第一个问题出现了：有四个物料缺货，赶不上交期。研发端多年经验，仅用一天时间找到完全替换的新型物料，并且都能满足交期。

物料样品到后，研发端开始做样品测试，但是在研发过程中发现如果采用老款的V-CUT拼版方法，有两电容靠的太近，会存在风险。在与客户研发进行两天的沟通后，决定采用改良后的裙带拼版方式避免这个风险。

品质至上，勇于担当

9月29日，顺利在交期内发出第一批模块，正当大家认为一切都很顺利的时候，先芯品质端发现了问题：由于工厂检验设备程序以及硬件跟不上，导致小部分模块未能校正到技术指标。发现问题当天，研发赶往工厂检查升级软件程序，工厂多购置一台新校正检测设备以保证满足供货。由于不能确定数量有多少，也没有现场检测工具，经内部各方面讨论，决定全部召回节前发的所有模块。客户了解情况后，也是第一时间到公司总部探讨对策，同时也称赞公司有责任心，并配合我们退货，协调他们工厂排产帮我们争取时间。

客户为先，完成任务

10月16号，当工厂端问题都解决完后，距离客户交付终端客户产品的时间已经不够了，如果按照正常排产时间，根本赶不上客户的排产计划。在跟当时排产的其他客户沟通并得到同意后，决定让产线先安排电表模块。开始交货前5天为保证第一批终端交货生产，每天下午包装好后安排专车送往杭州机场托运，白云机场安排前线凌晨接货再送到客户南沙工厂，最终在11月2号完成所有任务。