漫天飞雪，只取一片

——展芯深圳销售

2020 年是遭遇灾害的一年，也是充满机遇的一年。

新冠疫情带动的医疗器械行业迅猛增长，同时也带来晶圆紧缺、中美贸易战恶化等灾难。整个 2020 年，在全球新冠肺炎疫情的严峻态势下，作为世界工厂的中国成为了全球各国的求助对象，中国医疗器械行业对外出口迎来发展契机。额温枪、呼吸机等医疗设备需求迅猛增长，数据显示，阿里巴巴国际站供应的呼吸机、测温仪等共计 12 类医疗物资产品，整个三月份，需求较去年同比增长 3 倍，其中欧洲的增速大于 300%。北京一家医疗器械跨境交易平台三月销售额就达到 6000 多万人民币，这相当于过去一年的销售额。疫情期间美、德、英、法、意五大国的呼吸机缺口达到 100 万台。

2020 上半年各大主要医疗企业营收状况：

指标	迈瑞医疗	乐普医疗	华大基因	圣湘生物	大博医疗
核心业务	体外诊断、影像设备、监护设备	高值耗材	体外诊断	体外诊断	高值耗材
营业收入 (亿)	105.64	42.38	41.08	21	6.73
增速 (%)	28.75	8.08	218.08	1159.39	23.8
归母净利 (亿)	34.54	11.4	16.51	14.55	2.64
增速 (%)	45.78	–1.3	734.19	11766.66	27.38

B 公司是国内医疗产品代工的超大型企业，国内疫情稳定，国外疫情肆虐，感染率疯狂上升，确认感染者的速度尤为重要，因此病毒检测分析仪需求非常突出。B 公司的终端澳大利亚客户自主研发出“病毒检测分析盒子”，属于消耗型医疗产品，月用量会达到 KK 级别。同时 B 公司已经接到该客户的可靠实际需求。

销售从采购端得知这一重大需求，立即发起重大项目的需求支持，一方面了解项目具体物料明细；另一方面，从高层关系入手，争取订单。

该项目起初，由于需求紧急，客户采购前来咨询该项目 ST 物料的价格和样品支持，前线销售得知重大机会，马上与直属领导反馈，同时协调试产数量帮助客户完成第一阶段紧急试产。

利用此次帮助客户采购的关系，我们约见了客户高层采购总监。在面谈期间，我们首先以现有 ST 机会入手，详诉利尔达在 ST 原厂的各大优势，包括：原厂人员关系、深耕多年积累的客户群基础、在该物料上的备货实力和供货能力，让客户信服我们的实力。

接着，打感情牌。与客户畅聊，让客户了解利尔达一直以来所秉持的“客户为先”的企业文化和做事风格，信任利尔达。从言谈中，我们得以进一步了解客户关键人，B 公司的采购总监是多年行业资深前辈，是一个注重实干和细节的人。因此，我们在答应客户的事情上，有一说一，毫不懈怠，同时

为客户将来可能出现的风险多考虑一分，从客户的角度给客户详诉利弊，以及利尔达能做到的最大努力。另一方面，时刻紧跟反馈问题信息，让客户感受到我们的重视、努力和付出。如此一来我们接到了客户大部分的订单（在缺货情况下，利尔达所能承受的最大数量）。

了解到除了 ST，我们可以匹配该项目的 ROHM、光宝、Nordic 等物料，为了后续更多的订单和业绩，高层领导非常重视和配合，多次拜访客户，充分交流。客户在沟通中体会到了尊重和重视。水到渠成，我们又接回了 ROHM、光宝的生意，2021 年，B 公司将有望突破成为新的千万级客户。

B 公司的案例只是 2020 年众多机遇中的一例，如同漫天飞雪般广阔的市场中，我们无法抓住从身边飘过的每一片雪花，但是可以果断出手，哪怕一次只取一片。