

华东浙江杭州北区域 销售工程师 杜渊博

尽心尽力 合作共赢

2015年年中与新客户W接触，欲为客户做PCBA配套。W客户是细分市场领军企业，深耕8年，拥有广泛的销售渠道和很大的市场分额。2015年产品更新换代，需要做智能化改造。因产品受季节影响很大，8月份需批量出货，时值6月初，产品设计仍未完成，方案中几颗关键物料交期均在8W以上，可以称之为不可能完成的任务，在与事业部及相关领导沟通后，我们果断接受了这个挑战。

我们深知这个项目最大的瓶颈在于时间紧和客户对电子行业不熟悉，在实际操作过程中一方面给客户最详细的讲解、引导，另一方面各环节都以最快方式解决，多个环节并行处理。

6月5日，我们召集客户端、设计端、品检中心、微控及ICA部门集中开会，制定出项目时间计划，明确关键环节、瓶颈物料及责任人，给客户以专业、认真和负责的职业形象，在1K试样订单全款结清，首批5W批量订单预付30%货款的商务条件下，生产导入及测试方案、工装制作同步启动，瓶颈器件提前下单。

7月15日，蓝牙首次出现多种连接问题，我们第一时间协调客户、设计公司与事业部到原厂上海办事处寻求支持。上海之行喜忧参半，绝大部分问题得到了完美解决，而致命性的不能连接问题迟迟无法复现，考虑到极小概率产生及长时间测试无法复现，与客户达成一致，项目继续往下进行，这也为再次出现问题埋下伏笔。

7月21日，300套小批试产，在工装及排产出问题的情况下，销售与测试组同事当天赶赴工厂，焊接蜂鸣器并连夜调试工装、功能测试，并于次日上午再次测试，当天小批交付，为后续验证争取到宝贵时间。

8月7日，批量测试模块全部出现连接问题，只有重新烧录程序才能连接并且在测试一段时间后重复出现。在器件就位，安排生产的当口出现在如此致命的问题是所有人始料未及的，情况万分紧急，我们第一时间协调事业部AE当夜奔赴上海，同步与公司高层取得联系，直接对接原厂印度研发中心。经过各方几天的努力，终于找到问题的症结，给出适当的解决方案。

8月19日，客户、设计公司、事业部及前线样品经过上千次连接测试，无一出现问题，与各方确认，问题得到圆满解决，具备批量供货条件，当即安排产线生产。

8月25日，成功实现产品批量供货！

一路走来，我们遇到了太多的困难和挑战，独木不成林，项目的成功离不开前线和各兄弟部门的紧密配合，团结合作。





感谢公司领导和各事业部老总在关键时刻给予关照和支持，这是我们信心的来源。

感谢ICA。在项目之初与前线一起扛起这份压力，统一协调公司内部资源并积极寻求降本方案，以满足客户成本上的要求，多次协调产线，满足生产交期。

感谢微控。第一时间拿出切实有效的行动解决技术问题，在交货最困难的阶段每天与原厂高层、原厂产线直接对接，压缩所有中间环节，确保器件准时到位。

感谢运营及采购。尽职尽责，通过寻找替代料、找备选供应商等各种途径满足产品交期要求，最终整份bom40多颗物料无一出现延误。

感谢品检中心。工装出现问题时，测试组同事总能第一时间赶赴工厂，加班加点调试、维护，满足生产要求。

感谢负责芯片烧录的生产组。为不影响产品交付，几位同事多次放弃假期休息时间，连续加班工作10余天，有力地保障交货。

感谢先芯。放弃休息时间，多次协调产线加班，在不影响其他产品交货的情况下，确保该项目能够准时交付。

正是以上各兄弟部门的紧密协作，我们才能保证产品如期交付，也给客户留下了专业、认真、尽职尽责的职业形象，客户也放心把新的项目交给我们来做。

截止目前，该客户已实现业绩0到750w +的突破，我们正为千万业绩继续努力！