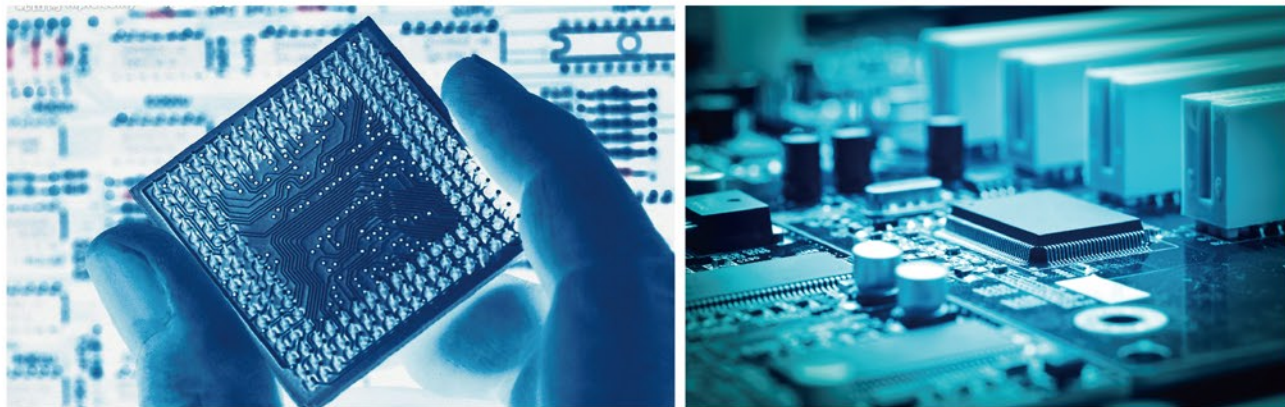


华东浙江宁波区域  
销售工程师 李升顺

## 三星4G模块成功切入



2015年5月8日，第一次得知N省局计划招标4G模块时，我们的中兴5模产品还没出来，只能眼看着40K的4G模块、近一千万合同被Simcom抢走。虽然错过一次良机，但我们并没有气馁，在这之后我们及时跟进竞争对手价格、交货及产品性能等情况；同时在研发端加紧做中兴4G模块的技术铺垫，拉动原厂和客户高层互动，积极推动客户软件提前测试。2015年9月29日，第二标4G模块需求出来了，国网加南网需求共64K。

此时，竞争对手第一标已稳定量产40K，在没有明显的技术和成本优势下，切进去阻力重重。

然而阻力越大动力越强，我们调配各方人手全面展开竞标前期工作：公司领导与客户供应链高层积极互动，推动招标；向原厂施压及时获得型号核准证，打消客户顾虑；积极做研发软件关键窗口客户关系，提前对产品软硬件进行功能摸底测试，争取一切可以利用的时间，甚至约客户加班，不厌其烦。在完成系列铺垫后，约中兴王总和许总招标现场拍板竞标，一举中标！

但中标后，工作才刚刚开始。

N省局要求的送检时间所剩无几，虽然之前提前做过软硬件测试，但还远远不够。接下来要协调三星工程师配合做模块调试，不曾想到却在送检前夕损坏了5PCS模块，为了不影响进度，我们直接从宁波开车到杭州仓库，5小时内拿到模块。11月1日晚上我们和客户一起通宵调试ME3620，客户不禁感叹，职业生涯第一次通宵加班！

终于送检顺利通过，然后后续工作还有很多。

南网II型集中器上用的4G模块遇到非常复杂的EMC静电问题，协调中兴驻厂2周多做技术支持，重新画板，做一系列排除性测试，保障南网18K的订单顺利出单。预计总体产生业绩超千万。

4G模块在电表市场的批量时间早于我们的预期，真正考验了我们的响应速度。想要在竞争对手已经稳定批量的基础上切入，就要抓住点滴希望、事无俱细，确保每一次协调做到有效沟通，把事情做到前面，这些经验与大家共勉。