

如何正确选择 GPS 同步时钟服务器装置？

本文主要是通过对来访客户咨询 GPS 同步时钟服务器装置遇到的问题进行了分析，对于客户快速有效的选取一款可行性设备提供了一个简约的思路。

对前来咨询 GPS 同步时钟服务器装置的客户，本文分为直接使用客户，集成商，投标客户三类进行了分别的说明，对沟通中的问题也提出了相对的解决方法。

一、最终用户 GPS 同步时钟服务器装置的选择

1、对于直接使用客户，对 GPS 同步时钟服务器装置的咨询，我们一般比较容易切入一点，因为我们可以通过用户的单位名称性质来确定产品的方向，这也是我们在最初对用户推荐合适产品之前需要确定单位名称的原因之一。

比如，我们 17 年做的航海项目中对 GPS 同步时钟服务器装置的投入时，是直接和航海基地的人员进行沟通，在选择时我们首先会考虑到更高安全性，更高可靠性，高性能的设备。所以在前期和技术人员的沟通中，我们的切入点也正是客户在选择时，除功能的实现之外完全符合的参考点，这使得我们在项目前前后后的沟通的非常顺利。

2、最终用户对产品的咨询，除了可以让我们准确的选择切入点外，还有一个相对重要的原因是，客户本身可以正确的描述出自己需要实现的功能，想要的需求，这使得我们的业务人员可以更容易做出推荐。

比如，我们在光机所项目中，通过直接与用户的接洽，很明确的知道：想要一款基于 PCIe 总线的授时板卡，用于接收 GPS/北斗导航系统时间，产生高精度 PPS 同步信号，发送 GPS 标准时间信息，为应用系统进行精确授时；且兼具自动守时，每秒同步，对外输出秒脉冲，并通过串口在 PPS 时刻同步输出时间信息，传输速率不小于 115200bps 等功能（由于项目保密性，其他参数在此省略）。通过前前后后与项目人员的直接沟通，逐一确定一些输出信号的接口等，通过直接的沟通我们可以很快的确定出客户的功能，从而根据要求为用户定做出一款完全符合项目需求的产品。

3、在和最终用户的沟通，双方都可以做出一个准确的判断。对用户来说，西安同步厂家的业务或技术在与我沟通中，他们对需求的掌握是否能做出我需要的设备，售后问题是否能得到保证等信息的了解。对我们厂家来说，直接沟通我们可以更准确的判断用户需求，并且能最有效的判断出客户的采购意向。

以上问题，在我们与最终用户的直接沟通中，若可以达到一个很好的和解和有效利用，在项目中，对双方效率以及可行性都会有一个很重要的提高。

二、集成商 GPS 同步时钟服务器装置的选择

1、对于集成商对 GPS 同步时钟服务器装置的咨询，对常规设备的咨询，我们是很好确定的，比如很多客户会直接来咨询：“我们需要一套 GPS 的 NTP 时钟”，对于这种选择上，意向就是特别的明确，我们对于常规的 NTP 服务器已经确认了时间源：GPS；授时方式：NTP。

那么在实际的推荐中，我们可能只需要确定有几路物理隔离的局域网，来确定一下 NTP 的输出路数；再确定天线的长度，比如我们常规的 30m，是否够用，如果不够多少 m 合适，根据客户场景等做出合理的推荐即可。如果可以直接确认：2 路，30m 就可以，我们会直接推荐 SYN2102 型 NTP 时间服务器标准产品就可以满足功能，从而完成对客户需求的确定。

2、有很多情况，集成商前来咨询的设备，并不是常规设备，他们自己也不能确定客户的正确需求，那怎么处理呢？

比如我们做的通信局项目，是由中间商进行采购的，但是最初他们并不能确定客户的需求，而在咨询时我们的业务人员对设备的需求也不是很明确，就导致互相进入一个无法确定的瓶颈。对于此问题，我们后来通过集成商直接于通信局方协商，有我们的专业人员直接与通信局方进行沟通，根据应用场所，需实现功能，设备安装局限性等要求，我们对项目很快就做了准确的判断。在后面的沟通中，很快就形成了一个“与用户来谈设备，与集成商谈项目”的良好发展局面，最终得以达成共识，使得初次确定的设备，在后期的各个分局都得以顺利的应用。

3、同时，我们会遇到很多集成商说明，由于某部分原因我们不能直接和最终用户接洽，对此我们目前解决的方案就是“以最有效的解决方式，达到最准确的可行效果”。

比如在湖北某医院的项目上，我们无法去直接和最终用户沟通。那么针对确定的行业，我们会考虑整个医院的系统，综合我们的经验给客户一个确定方向：“确定医院系统中的实施点，是只需要独立的授时就可以，还是需要一套完整的子母钟系统；授时方式以目前医院发展建议走网络，是否有异议；时间源选择北斗 GPS 是否可行；天线架设是否需考虑避雷；双冗余的安全配备性；网络监控是

否考虑到其他协议接口等”等问题，我们会根据医院整体给集成商一个需要确定的文档，用户只要选择“是”或“否”，就可以完成项目的所有准确配备，也减少了所有工作的失误率。

三、投标用户 GPS 同步时钟服务器装置的选择

1、投标用户对 GPS 同步时钟服务器装置的选择，往往会存在最低价选择的意向，这是项目进行中的一个误区。

比如，会有投标用户打电话过来说“你们最便宜的授时服务器是哪一款，多少钱”，这个要求我们往往会觉得很无奈。

之前遇到过，低价中标了，供货的时候客户不乐意了，这个不是我们想要的，我们需要的功能是 XX，然后项目进入僵持阶段，后期我们通过与用户的直接沟通，与投标客户的多次洽谈，改资料，换设备，导致项目后期做了很多复杂和本来不必要的工作。

2、针对上面的问题，我们在后期进行了明确的规定，所有投标项目“根据投标文件的参数来确定可行设备，再确定价格”这样来使所有项目具有针对性，同时也避免了后期沟通中不必要的麻烦。

所以，我们也在在此希望所有投标用户在对项目进行确定时，能给我们完整的项目参数进行确定，我们会根据项目完整的参数来确定完全满足的产品给出最优的性价比。

3、对于投标授权和售后承诺书方面，我们需要客户提供：完整的公司名称，注册地址，项目名称，项目编号，项目招标方或项目主导机构，公司联系人，联系方式。

对授权和售后承诺文件，我们有标准的模板，部分项目也可以根据投标用户的模板来操作。

以上所有内容，主要是针对最终用户，集成商，投标用户在对 GPS 同步时钟服务器装置进行选择时遇到的一些问题，和我们在长期与客户接触中的解决方法等做除了简单的说明，希望可以在后期合作中对所有用户有着指导性的意义。

西安同步，提供时频定制产品，可以根据用户的需求做出符合用户功能的时频设备。