

近日

中国最大的 IT 专业连锁企业宏图三胞和国内最大的整合 IT 服务提供商神州数码联合开展了旨在推动中小企业信息化建设的推动会。

宏图三胞为什么要重视中小企业?他们和神州数码“联姻”的想法又是什么?面对中小企业市场,宏图三胞这一连锁巨头又将如何“出牌”?为此记者特意专访了宏图三胞副总裁吴珊和宏图三胞中小企业事业部总经理刘运行。



宏图三胞副总裁吴珊

快报记者独家专访
宏图三胞高层

宏图三胞中小企业事业部总经理刘运行

“数码也绘春天”系列之一

电脑猛打“个性牌”

正如我们曾经经历过的蓝、白、灰服饰时尚一样,黑色、银色也几乎成了电脑的“制服色”。然而,当数码达人们对电脑的关注焦点从技术渐渐转向时尚后,电脑单调的着色早已让人们产生了审美疲劳,于是越来越多的电脑品牌开始花哨起来,可说有“色”无戒,只要养眼,尽管用色。然而,各电脑厂商猛追个性效应,变“色”只是一个开始。

BenQ 春妆版 La Vie 系列电脑



惠普限量版 dv2807 本本

揭秘
宏图三胞
携手神州数码的
背后故事2008年
宏三中小企业元年

记者:宏图三胞为什么要关注中小企业的市场?

吴珊:权威数据显示,中国中小企业数量已经超过 4200 多万户,占全国企业总数的 99.8%,并占到 GDP 的 55.6%。这些用户的信息化水平却十分薄弱,有近 7 成还没有计算机,因此其 IT 市场空间非常巨大,预计 2008 年将具有 2000 亿元以上的规模,这一广阔的“蓝海”有待于整个 IT 供应链的各个角色去进一步开拓。宏图三胞作为中国最知名的 IT 连锁品牌,中小企业这一庞大的市场非常值得宏图三胞去作深度“挖掘”。

记者:宏图三胞专注中小企业历史进程是如何的?

吴珊:可以说今年将会是宏图三胞全面、大力推动中小企业市场的元年。今天的宏图三胞,已在中小企业市场形成了以“单一产品、捆绑方案、促销组合方案”为手段,以“红快服务”当地服务为保障的综合服务能力,致力于在卖场终端打造专业级的中小企业贵宾直销服务,可现场为企业“量

体裁衣”进行标准化、专业化 IT 产品及应用解决方案的提供。

通过“四化”
为中小企业保驾护航

记者:宏图三胞与神州数码“联姻”中小企业市场的想法是怎样的?

刘运行:宏图三胞作为中国最大的 IT 连锁企业在终端渠道方面的优势非常明显,神州数码作为国内最大的整合 IT 服务提供商,在产品线和 IT 增值服务上的优势也很突出。宏图三胞与神州数码此次形成战略合作,目标就是将宏图三胞庞大的店面网络和现场化服务,与神州数码在产品线和 IT 增值服务上的优势,充分结合起来,形成“双赢”局面,为中国中小企业提供最卓越的 IT 服务。

记者:双方“联姻”后,将如何拓展中小企业的市场?

刘运行:我们将共同对庞大数量的中小企业客户进行需求调研,共同深挖中小企业需求,以设计针对性的解决方案。中小企业对专业化、个性化、高效化的 IT 应用方案需求与日俱增,包含前期咨询、需求分析、方案设计、项目实施到后期运营维护等各

个环节,而不仅仅是 PC、服务器、投影机 etc 硬件产品的简单组合,这要求 IT 硬件产品提供商、分销商及渠道必须紧密结合,才能更好地推进国内 IT 行业的整体发展。

具体操作方面,我们还将借此契机加强终端中小企业市场的导入机制,在宏图三胞全国近 1/3 的门店内将新增专业性、参与性强、互动性强的 IT 产品与应用解决方案的展示、咨询平台,神州数码全程负责产品与应用解决方案的现场体验专区搭建。同时,双方将以试点卖场为中心,联合组建中小企业战略小组,对卖场周边中小企业客户的 IT 需求展开调研,在深度了解客户需求基础上,制定最适合企业当前发展需要的产品、服务与解决方案,共建三方利益共同体。

打造
中小企业“蓝海战略”

记者:在未来,宏图三胞还将如何推动并贯彻中小企业信息化的建设?

吴珊:中国有数以千万计的中小企业,其信息化普及率还不到 10%,是一片广阔“蓝海”,但它们存在地理分布分散、需求复杂多

样、服务维护难度高、企业差异性大等特点。“要在该市场有所建树,就必须深入把握中小企业的客户需求,设计有针对性的、适合它们发展需求的解决方案”。

记者:宏图三胞关注中小企业是否表明 IT 连锁在未来的发展方向上将会更细化?

吴珊:完全正确,中小企业市场是一个有着巨大发展空间的领域,总体需求大于零售用户市场一倍以上,是一个亟待深度开发的蓝海领域。此次与神州数码战略联盟,除了实现“产品和服务缩短与客户距离”的战略目标外,更深层次的是预示着 IT 零售连锁市场将进一步细化、深耕。通过细分客户群体的不同营销模式创新、供应链合作创新等,提高和逐步显现宏图三胞的核心竞争优势。快报记者 徐勇

e 家互动

如果您有关于中小企业信息化的任何信息和想法,请联系我们:

电邮:
xdkbit@126.com
电话:
025-84783537
(每天下午 3-5 点)

VS 居家
PC 玩起了彩绘

2007 年的 Bling Bling “闪耀”主题过后,2008 年的春天,BenQ 又推出了惊艳的“彩绘春天”La Vie 系列春妆电脑,将电脑居家时尚这一流行趋势发挥到极致。一直以来 BenQ 都在倡导健康、美丽、快乐的生活方式,在 Joyhub La Vie 促销活动赠品上的选择也是别具新意。不仅有装点美丽居家生活的“彩绘春天”贴纸及抱枕,还有倡导环保新主张的彩色环保包。

BenQ 春妆版 La Vie 系列电脑从现代时尚家具设计中获得灵感,以彩绘春天作为流行标的,糅合当代彩绘与中国传统剪纸艺术,既简洁百搭,又时尚新奇,堪称科技与时尚跨界的经典演绎。它采用 BenQ 最新款 19 英寸宽屏 E900WN 液晶显示器,以显彩科技 2 代和 5ms 极速响应时间打造惊艳视觉体验;符合人体工学设计的 X 架构键盘和光电鼠标则创造出愉悦舒适的触感体验;体积仅为普通机箱二分之一大小的风尚主机,节省桌面空间,更新增挂饰附件设计,可放置电脑周边小附件;机箱顶部的凹嵌处理,便于收纳你心爱的饰品。

VS 奢华
PC 镶嵌施华水晶

你能想象在精巧的 PC 机身上居然镶嵌了约 2500 颗施华洛世奇元素水晶制品吗?联想天骄设计团队居然已与奢侈品牌牵手为 PC 盛装打扮了。

相关链接

个性之极,以我为本
本本出现“量身定制”

电脑的个性化,无非是数码达人们希望手里的电脑是“以我为本”,体现本色,色彩不过是最直观最初级的个性体现,更有 IT 大牌居然在电脑设计中引入了服装界的高级定制理念。

据悉,今年 3 月起开始推出“VAIO 产品定制服务”,该项产品定制服务是指消费者可以根据自己在 VAIO 的指定目录内选择构成 VAIO 笔记本电脑的处理器、硬盘驱动器、操作系统等软、硬件配置以及相关配件,搭配出符合个人喜好和预算需求的 VAIO 笔记本电脑,并同时享受索尼“安心与便利”的售后服务。有关人士表示,索尼 VAIO 产品定制服务希望能深入延展笔记本电脑个性化范围,真正实现笔记本电脑的“整体裁衣”,打造属于消费者自己的 VAIO 笔记本电脑。

快报记者 徐勇

据悉,这款“水晶天骄 i 珍藏版”,是联想专为追求水晶般精致品位生活的人士量身打造的。在原有联想天骄 i 如杂志般小巧的机箱上镶嵌了约 2500 颗采用施华洛世奇元素的晶莹制品,从奥地利施华洛世奇总部原装进口,并采用纯手工镶嵌工艺,精湛、独特的镶嵌技术,历经十二道工序锤炼,坚固无比;光彩摄人的十四面“施亮(TM)”仿水晶切割工艺,散发钻石般的耀眼光芒,让璀璨的光芒在你的眼前点亮。

VS 自我
本本玩起了涂鸦

一直备受数码达人宠爱的本本,更是将个性进行彻底。惠普近日首次引进了限量版 dv2807 本本,这款个性十足的本本其外观设计上的独辟蹊径,足以让你“印象深刻”。

这款采用了英特尔迅驰双处理器技术的 14 英寸笔记本电脑,其表面花纹源自一位葡萄牙年轻人 Joao 的独特设计,诠释时下最让年轻人热衷的涂鸦风。整个机身的花纹用色大胆,并且融入了各种象征性元素,在图案上应用了充满亚洲风格的龙、太极八卦、亭台楼阁等图案,艺术气息浓厚,其古朴与现代相结合的图案特色既体现了丰富的东方文化神韵,内在又释放出一种时尚浪漫的冒险精神,具有强烈的“东方狂想”意味。这种古典文化与现代涂鸦艺术相结合的设计从某种程度上来说正好体现了一种在继承古老传统文化基础上融合现代特色、不断进取的亚洲精神。

记者手记

IT 消费
买“科技”还是买“生活”?

一直以来,IT 产业总是关乎技术的先进与否,功能的强大与否,但在眼下各种产品日趋同质化、硬件性能相差无几的情况下,IT 产品在消费者心目中渐渐成了彰显个性、具有亲和力的“生活用品”。那么,IT 的消费,究竟是买“科技”还是买“生活”?事实上,今天的人们更需要的是科技所能带来的“生活”,却非“科技”本身。

快报记者 王多



联想水晶天骄 i 珍藏版



管理铸就安全

瑞星杀毒软件 2008 网络版隆重登场

昨日,国内最大的信息安全厂商瑞星公司隆重推出了“2008 瑞星杀毒软件网络版新品”。业内人士表示,此次瑞星 2008 版企业级信息安全软件产品的推出,又拉开了瑞星杀毒软件市场的序幕。

瑞星副总裁毛一丁介绍,瑞星此次推出

的网络版产品包括中小企业版、企业版、企业专用版、高级企业版、高级企业专用版、网吧版和教育专用版七种版本,支持微软 Windows (包括 64 位操作系统和 Vista)、Unix、Linux 等平台,全面满足不同规模、不同行业的各种复杂网络结构对信息安全的不同需求。

作为中国最大的

反病毒软件企业之一,瑞星在企业杀毒软件市场已经走过了 8 个年头。在这 8 年之中,瑞星逐步成长为世界级的信息安全企业,除了潜心研究核心技术外,瑞星还依托强大的用户资源,在产品的适用性和易用性方面有许多创新和进步,获得了多项国内、国际专利,部分功能甚至处于引领潮流的地位。

为了回报用户的信赖与支持,同时让更多的用户第一时间体验到最先进的企业级反病毒产品,从 4 月 9 日开始,所有企业用户都可以登录瑞星网站(www.rising.com.cn),下载可免费使用一个月的最新网络版杀毒软件新品,感受瑞星带给大家的网络净土。

快报记者 徐勇