

源 年终盘点系列一：
清华同方 水到渠成 渠固水涨

怨李平 弱水三千只取一瓢

WWW.CPW.COM.CN

电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

希望软件
热烈庆贺
希望软件成立十周年
三好店：沈阳市和平区三好街54号（音乐学院旁邻）　电话：024-23909650
康大店：沈阳市和平区三好街诚大嘉茂大厦三楼鑫龙集　电话：024-23969336
辽大店：辽宁大学文化科技园软件区23号　电话：024-86713126
百脑汇：沈阳市和平区三好街百脑汇四楼　电话：024-83990736
大连船票店：大连市船票商城G座204号　电话：0411-3614563

隐伙伴信息交流与合作平台

中华人民共和国信息产业部主管　国内统一刊号 悦晕员源园源缘　邮发代号 :员源怒缘　圆园猿年 员圆月 员缘日　第 圆猿期　总第 猿圆期　零售价 :圆元

▶▶▶本期导读

新闻 ▷圆

第二届中国 隐渠道
精英评选揭晓

百脑汇三楼全面恢复营业

聚焦 ▷源

清华同方：
水到渠成 渠固水涨

企业风采 ▷怨

李平 弱水三千只取一瓢



产品与市场 ▷马源

娱乐工坊
寒冬中的紫蝴蝶

行业应用 ▷愿

百年零售 插上信息化的
翅膀

标签处


精品热卖 特惠千元
联想昭阳感谢用户长期以来的支持，惊喜价格回馈用户
现在买联想昭阳笔记本除了获赠大礼还可以参加刮刮卡活动，即刮即中，中奖率100%，音响、空调带回家，手机、全自动洗衣机、微波炉重重好礼等你拿。（详情请进店咨询）
8999元
9999元
12288元
◆ 购买联想昭阳笔记本电脑，加129元即可获得移动伴侣礼包（含时尚便携包和USB光电鼠标）
每周两天每天两个小时，限时热卖，买任一款昭阳笔记本，彩色喷墨打印机免费送给您。
E200系列笔记本电脑
E255系列笔记本电脑
E360系列笔记本电脑
Xeasy
轻松移动源自联想昭阳
centrino MOBILE TECHNOLOGY
lenovo联想

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二届中国 隝渠道精英评选揭晓

本报讯 员圆月 苑日，由 隝硕那 悦泽科技集团宰煽酱举办，《电脑商报》社承办，新浪、栽泽在线总息《英才》杂志、北京电视台等多家媒体协办的‘第二届中国 隝渠道精英评选’结果隆重揭晓。优派国际亚太区总裁兼中国区总经理林中庸当选“圆园园缘中国 隝渠道年度人物”，中国惠普有限公司副总裁余振忠等 圆园余人荣获战略精英奖，华为 猿藻泽技术有限公司渠道总监张建军等 猿园余人荣获管理精英奖，隝酝 责系列分销业务总经理张磊等 源园余人获得了销售精英奖。曝软粤北京中关村科技贸易中心总经理祁燕等 员园人被评为 圆园园缘年度 隝卖场十大风云人物。

信息产业部副部长苟仲文出席颁奖典礼并致辞。在致辞中，苟仲文副部长说：“隝渠道是整个信息产业链中不可或缺的一环。面对信息产业的快速发展，面对用户的新需求，隝厂商和渠道应当适时调整自己的战略定位、营销模式，既合理竞争，又相互交流、协作，形成一个规范、健康的产业生态圈，通过服务行业信息化、服务广大人民群众，从而获得更大的发展。”

人始终是一个产业的发展中最活跃、最重要的因素。第二届中国 隝渠道精英评选活动组委会主任、《电脑商报》常务副社长国秀娟女士认为，隝渠道精英是 隝产品流通领域的“脊梁”。《电脑商报》举办 隝渠道精英评选活动的目的是搭建一个 隝渠道沟通的平台，将 隝渠道中的优秀人士的经验教训呈现出来，通过交流和相互借鉴，凝聚精英的力量，使我国的 隝供应链更加充满活力、更加高效。

第二届中国 隝渠道精英评选活动的评委、顾问、部分上届 隝渠道精英奖获得者和媒体的朋友一起见证了本年度中国 隝渠道的盛典。作为独家网络直播媒体，栽泽在线全程直播了颁奖典礼活动。

年度中国 隝渠道精英评选是 隝硕那 悦泽科技集团宰煽酱属下的 隝渠道专业媒体——《电脑商报》针对中国 隝渠道管理者和渠道销售人员开展的一项评选活动，活动得到了国际数据集团（隝阅那）和中国电子信息产业发展研究院（悦悦阅）的大力支持。与一些以企业、产品为主的评选不同，隝渠道精英评选从人的角度来关注 隝渠道的成长与演进。本次评选历时数月，经过了企业推荐、网上评选和评委会评审三个阶段，在业内引起了极大的反响。

把 隝和时尚结合，是本次评选的一大特点。在进行年度中国 隝渠道精英评选的同时，《电脑商报》联合《时尚 耘芝》，进行了首届中国 隝时尚先生评选，中国惠普有限公司总裁孙振耀 、联想集团总裁兼 悦酝韵杨元庆、思科系统（中国）网络技术有限公司总裁杜家滨等 员位 隝产业的杰出人士获得‘中国 隝时尚先生’称号。CPW

经典迅驰 光彩夺目

——华硕推出新款 杂缘系列笔记本电脑



本报讯（悦酝宰 东北记者刘才芳）员园月 缘日，国际著名 隝厂商华硕电脑在沈阳发布了代表华硕产品设计理念的迅驰笔记本新品原华硕 杂缘猿（银河黑色）和 杂缘猿孕（珍珠白色）。作为华硕今年推出的首款 员缘怨英寸笔记本电脑，杂缘系列优雅的外形设计、出色的性能和豪华配置，将迅驰移动计算技术所倡导的‘轻巧、移动、高效、节电’四大优势展现得淋漓尽致，给商务用户和个人用户提供了“随时随地”使用笔记本电脑进行无线应用的全新体验。针对迅驰技术对产品的诉求，结合华硕独到的技术优势，杂缘将迅驰所倡导的轻薄、节电、效能等各方面进行了完美的诠释。华硕 杂缘系列的推出，再次证明了华硕在笔记本电脑尤其是在轻薄笔记本电脑领域全球领先的研发、设计、制造实力。华硕中国事业群总经理许佑嘉以及东北区总经理赖欲文出席了本次新品发布会。

华硕中国事业群总经理许佑嘉表示，移动计算的市场在需求快速成长，员缘英寸的笔记本产品能够较好地将性能、显示效果和便携结合，将会成为轻薄笔记本产品的重要方向，而 员缘英寸的迅驰笔记本也将会成为其中的主流。华硕此次在国内市场一次推出两款 员缘英寸超轻薄全外挂产品，就是为了迎合市场的需求，也充分证明了华硕对市场需求的敏锐洞察力和快速反应力。

东北区经理赖欲文在会上强调指出，杂缘可以称得上一台‘纯粹’的迅驰产品。华硕 杂缘系列的创作原型，取材于生活中的公事包，在产品的外在风格上，杂缘系列追求的是‘低调的奢华”。无论是 杂缘猿（银河黑色）的沉着静谧，杂缘猿孕（珍珠白色）的优雅高贵，追求的都是将‘科技、生活与艺术”完美融合，杂缘关注的是“产品对人性的尊重”，谋求‘产品与使用者心灵的和谐”。产品的外壳选用了只有顶级笔记本选用的超轻超薄、高刚性的碳纤维合金，这种材料的强度远远超过镁合金，更给用户带来了完美的视触觉感受。CPW

浑南新区开展中国电脑软件城户外广告整治暨灯饰亮化活动

本报讯（悦酝宰 东北记者郑维）为贯彻落实沈阳市市容景观、户外广告及城市夜景灯饰建设管理的有关规定，为促进中国电脑软件城的进一步繁荣和发展，给经营业户营造良好的经营环境，浑南新区管委会日前决定，从今年 员员月 圆园日起至明年 员月 员缘日，对设置在中国电脑软件城内的户外广告进行整治并开展灯饰亮化工作。并为此成立了以浑南新区管委会副主任孙红挂帅，多个部门一把手参与的领导小组。

记者从浑南管委会获悉，此次中国电脑软件城封闭管理区域的范围为：三好街北起滨河西路，南至二环路，文萃路东起青年大街，西至三好街以及东大软件园内。凡在道路、桥梁、建筑物、公共场所、广场、绿地、车站、单位庭院及市政公用设施上设置的用于发布广告信息的各类户外广告、牌匾，都作为整治对象。此外，软件城内的高层建筑及综合商场也在整治范围之内。

经过此次整治后，广告的亮化要达到《沈阳市城市夜景灯饰建设管理规定》中要求的亮化标准，鼓励设置霓虹灯广告。凡采用霓虹灯装饰的户外广告，将减收市容管理费。

户外广告的设置，将本着‘宁缺勿乱’的原则，严格执行广告设置技术标准。对达不到要求的广告媒体，将坚决予以拆除。拆除后，该广告位的设置经营权将在今后采取拍卖形式，公开招标。凡未按此次要求对广告进行规范的广告公司，将取消其今后在中国电脑软件城经营户外广告的资格。CPW

责任编辑 刘才芳

部分商家歇业终划句号

百脑汇三楼全面恢复营业

本报讯（悦读客 东北记者 冯蔷）2月9日下午，经过沈阳浑南新区政府相关部门的协调，百脑汇沈阳店三楼部分商家歇业的事件终于告一段落，经百脑汇沈阳店高级主管与部分歇业商家代表达成一致：三楼全面恢复营业，今后百脑汇沈阳店将继续加大企划宣传力度，提升百脑汇沈阳店在沈阳及周边地区的知名度，极大化拉动客流量及成交量。同时，百脑汇沈阳店将结合当地市场的特点，整合百脑汇在全国连锁经营电脑卖场的先进经验，携手入驻的商家，共同为沈城乃至东北的消费者打造舒适、放心的购物环境。

作为一个投资3亿人民币的现代化商场，百脑汇沈阳店涵盖了三好街内实力雄厚的商家及驰名中外的IT产品品牌。而最令人眼前为之一亮的是其内多是各大品牌的形象样板店、旗舰店等。此种全新的购物环境及经营方式不仅满足了商家静态展示，塑造品牌形象的需求，更在三好街开了先河，有效拓展了全新的市场空间。而且，首屈一指的购物环境已经使百脑汇沈阳店成功的迈出了吸引商家入驻的第一步。相信在其增大企划投资力度之后，沈城乃至东北的百姓必将在最短的时间内接受它。

对于此次三楼部分商家歇业事件，百脑汇的有关领导表示：通过这次事件，百脑汇和商家有了更进一步的了解和沟通，双方将谋求更好的合作与发展，最大限度的让利消费者，致力于营造“卖场、商家、消费者”共赢的三赢空间。同时，参与此次歇业事件的商家也表示：在百脑汇沈阳店加大企划宣传力度后，此次事件不会影响双方今后的合作。通过当事双方的态度，我们看出：经过此次事件的“磨合”，商家和卖场终将在“服务消费者”为一共同目标的趋使下，更加默契的合作。

自2月3日百脑汇沈阳店正式开业后，三好街卖场“三足鼎立”之势已然形成，激烈的竞争迫使卖场运营商们使出浑身解数，拉近与消费者和经销商的距离。然而经此事件，卖场运营商是否应该警觉：忽视消费者和经销商任何一方的需求都是没有裨益的。CPW

紫光笔记本岁末促销 百万礼品大奉送

本报讯（悦读客 东北记者 刘才芳）2月，寒促风暴席卷全国。近日清华紫光发起全国性“百万礼品大赠送，必有一款适合你”大型笔记本促销活动。紫光笔记本全面免费预装价值万元的[illegible]的体验版管理软件，免费赠送洋话连篇光盘；并设超值大奖3名，自由抽取价值单项奖值近4万元的节日旅游、优惠券、彩屏摄像手机；幸运大奖5名，自由抽取单项奖值近5万元的数码相机、[illegible]名表、优惠券、无线[illegible]等精彩奖品；丰富中奖机会，5万超值礼品，吸引了众多笔记本爱好者的眼光。



市场分析人士认为，“不再只送一种礼，是今年寒假促销的一大创新。”而用户认为：“以前厂商做促销常常只送一种礼，不喜欢也得要，完全没有选择余地。”紫光此次促销不仅免费赠送超值礼品，更设置丰富抽奖机会，中奖后用户可以自由选择，不必担心“喜欢萝卜却送青菜”的尴尬，真正做到“必有一款适合你”。CPW

清华紫光比威深耕渠道 IP[illegible]技术交流大会



本报讯（悦读客 东北记者 冯蔷）2月2日，清华紫光比威网络技术有限公司在沈阳万豪举行了IP[illegible]技术交流大会。在此次技术交流大会上，清华紫光比威公司将携国内领先的万兆网技术，独具特色的IP[illegible]先进理念以及在国内处于领先水平的网络基础架构设备、网络安全设备等产品到会，与渠道合作伙伴共同探讨网络市场的领先产品与技术。

此次技术交流大会旨在使各地渠道合作伙伴通过双方细致详尽的沟通和交流，使其了解第一手的先进技术和成熟产品，从自身技术实力、产品信息、营销策略方面得到了最大的提升，实现同清华紫光比威共同成长、壮大的目标。而在现今这个“渠道为王”的时代，清华紫光比威公司率先开展的深耕渠道IP[illegible]技术交流大会无疑是明智之举。CPW

电脑商报 ComputerPartnerWorld
www.cpw.com.cn

社长兼总编辑 许金寿
常务副社长 国秀娟
执行总编辑 关 健
副社长 张瑞永
副总编辑 王晓民、于洪涛
区域拓展总监 唐炬
电话 (010)51933608/09/10/11/12/13
传真 (010)63959988 转 8898
国内统一刊号 CN11-0045
邮发代号 1-85
主办 中国电子报社
站址 www.cpw.com.cn

《电脑商报·东北》

[illegible]年2月9日 第[illegible]期

东北大区服务平台总经理 李 平
执行经理 欧阳立轩
执行主编 郑 维
记者 刘才芳 闻绍菊 冯 蔷 李 彬
冯 雷 宋安凯 邓 南
美术编辑 宋天红 门 洋 马 光 周 雪
市场部 李美玲 程晓春
发行与服务部 刘 倩
电话 (024)62112212 转 214-219
传真 (024)62112212 转 204
通讯地址 沈阳市和平区文萃路 24-1 号 云顶天厦 3-4-1
邮编 110003
E-mail ou_yang@cpw.com.cn
广告代理 辽宁新概念广告信息传播中心
网址 www.xgnad.com.cn
联系人 欧阳立轩 手机：13309812956
(024)62112212 转 220、225、241、218
大连办事处 联系人 邓 南 手机：13842664213
(0411)2813621
哈尔滨办事处 联系人 宋安凯 手机：13936410153
(0451)82538015
长春办事处 联系人 冯 雷 手机：13944903241

《电脑商报 [illegible]》
独家引进美国 [illegible]全球渠道媒体版权

本报所刊载之全部编辑内容为版权所有
非经本报同意不得作任何形式之转载或复

《电脑商报·东北》赠阅点

以下地点可以免费索取

辽宁省

沈阳市	刘倩	[illegible]转[illegible]
大连市	邓南（[illegible]万[illegible]）	
葫芦岛	太和公司（史丽新）	[illegible]
鞍山市	华辰软件（李 明）	[illegible]
盘锦市	众和公司（王经理）	[illegible]
辽阳市	希望公司（鲁 晶）	[illegible]
抚顺市	见柏公司（赵剑宾）	[illegible]
锦州市	同华科贸（马 欢）	[illegible]
本溪市	时代科技（杨溪萍）	[illegible]
阜新市	惠禹公司（叶 颖）	[illegible]
铁岭市	宏盛公司（张继超）	[illegible]
朝阳市	希望公司（李晓艳）	[illegible]
丹东市	昂立公司（宋树志）	[illegible]

吉林省

长春市	长春新金鞍（唐哲）	[illegible]
延吉市	卓越科技（于志远）	[illegible]
吉林市	宇恒科技（刘 彦）	[illegible]
珲春市	讯达科贸（臧运伟）	[illegible]
通化市	中天通信（马晓东）	[illegible]
通化市	国贸电脑（宫 辉）	[illegible]

黑龙江省

哈尔滨市	宋安凯（[illegible]万[illegible]）	[illegible]
齐齐哈尔	灵通电脑（李 铭）	[illegible]
佳木斯市	希望软件（刘 宇）	[illegible]
牡丹江市	康唯科技（花 蕾）	[illegible]
大 庆 市	鑫 金 盘（张庆东）	[illegible]
鸡 西 市	惠普电脑（曲音杰）	[illegible]
七台河市	恒升公司（刘丁龙）	[illegible]
伊 春 市	祥云公司（李汉祥）	[illegible]
绥 化 市	方联公司（牟玉梅）	[illegible]
鹤 岗 市	银鹰科技（李传仁）	[illegible]

清华同方 :水到渠成


黄勇总经理在办公

据 [illegible]统计数据统计,[illegible]年 [illegible]计划东北 [illegible]市场整体情况下降了 [illegible]。可以看出受 [illegible]影响,整个东北 [illegible]业还在寒冬中煎熬,很多大公司的增长都相对缓慢,但也有逆流而上的厂家,清华同方东北区就是一个这样的例子。[illegible]增长 [illegible]、笔记本、服务器增长接近 [illegible],如此惊人的增长速度,让业内外人士拍案惊奇。

作为年终岁尾盘点系列报道首篇,我们《电脑商报·东北》对清华同方东北的渠道进行了走访,并深入东北大区,从沈阳到大连、从长春到哈尔滨,经过对清华同方整个渠道的采访,我们得到了一些启示……一个充满凝聚力的团队展现在我们面前,大区内部的向心力、厂商与渠道的战略性合作,更让我们看到了一个充满生命力的品牌。

“目标管理”出效益

代理商甲:同方东北大区成立的时间并不长,但成绩却有目共睹,尤其是最近两年大区的工作效率有了很大的提升,执行力度也加强了不少。

代理商乙:过去一年,是同清华同方合作最好的一年,同大区的沟通比以前顺畅了很多,销量自然也就有了较大提升。

代理商丙:与清华同方合作主要是认为清华同方这个品牌的上升空间大,品牌知名度在逐年增加,伴随着清华同方的成长,我们这些渠道商也会不断发展壮大,换句话说就是同清华同方合作本身也是促进自身公司发展的一个契机。

从代理商的话中我们不难得出,清华同方东北大区在过去一年多的时间中确实发生了很大的变化,那么究竟是什么变化呢?对此清华同方东北大区总经理黄勇幽默的说:去年以前具体做了什么我不是很清楚,我只能说说今年我们做了什么。具体说我们主要从两方面抓工作重点,首先针对渠道加强沟通,因为只有沟通才能增进彼此之间的了解,确定了共同的目标,这样才有合作的可能。所谓沟通就要做到“及时、到位”,这样才能在沟通中及时发现问题、解决问题;其次,就是加强内部管理,实行“目标管理”责任制,简单的说就是 把经理人的工作由控制下属变成与下属一起设定客观标准和目标,让他们靠自己的积极性去完成;最后,就是树立大区与代理商战略伙伴关系,大区同代理商之间一定要共同开拓市场。比如我们的几个千台大单都是渠道同厂商共同合作,同心协力一举拿下的。黄勇说:清华同方的企业文化就是“行胜于言”,所以我对员工的要求也是如此,口号喊的多响亮都没有用,重要的是一定要落实到实际行动中,然后通过绩效考核考察目标管理的结果。

细节体现品质,制度打造凝聚力

清华同方今年给人的印象就是人的变化很大,整个团队变的非常有凝聚力,而一个有凝聚力的团队势必是一个极具战斗力的团队,这样一个团队是如何打造的呢?那就是制度化的管理,走入同方东北大区很多细节都会让您感受到这种流程化的管理,在清华同方东北大区的前台有一个出入登记的小册子,上面记录的是同方东北区所有员工每天的出入记录,记者对此特别询问了总经理黄勇这个登记薄的作用,让我们感到意外的是这个登记簿并不只记载出入登记,每个月的月底都会有专门人员对每个员工的出入次数进行统计,然后再同这个月的业绩作比较,以考核每个月每个员工的工作效率。一个小小的登记簿却能体现出公司管理的艺术,而这样的例子在清华同方东北区却不胜枚举。黄勇坦言刚开始施行的时候确实很多人反感,认为公司对员工太不信任,但我们的原则是“只管君子,不管小人”,经过最初三个月尝试、规范,这个制度就被自然的规定下来了。这样的绩效考核目的就是一个,寻找工作中的短板,帮助员工找到成功的钥匙,让每个员工都能有的放矢。

“服务”理念,打造精品渠道

在我们对清华同方东北渠道的采访中我们发现,清华同方的渠道可能不是最强的,但却是忠诚度最高的,像长春中大、同方科贸都是同清华同方合作六七年的渠道商。那这些渠道商为什么对清华同方品牌如此情有独钟呢?听到这个问题,黄勇反问了记者一个问题:您认为渠道同厂家的合作意义何在?仅仅是赚钱吗?未见得,利益当然是每个商家追求的终极目标,但每个渠道商都是一个独立的公司,如何帮助他的公司发展壮大,如何同他们分享在达到计定目标的喜悦也是不能忽视的,黄勇近一步解释到:渠道的忠诚度不是一朝一夕的事情,你的品牌知名度最高,但您的品牌忠诚度不见得最好,代理商选品牌首先是要看这个品牌的知名度,但更看中的是品牌的发展空间,而清华同方就是这样一个品牌上升空间较大的厂商之一;其次就是厂商能给予渠道什么,除了利润以外,如何帮助渠道商壮大自身实力、把企业做强做大也是他们很关心的问题,清华同方就一直非常专注于此,今年我们就在绩效考核、甚至人力资源管理等方面给予了代理商一些建议,我们要做的就是把我们的成功经验同渠道伙伴交流,同时也把一些失败的经验教训告戒给渠道商,同渠道商分享成功的喜悦、总结失败的教训,这才是渠道商同厂家合作的意义所在。我们的渠道政策就是“服务渠道”。

展望未来,寻求突破

[illegible]年转瞬即逝,[illegible]年清华同方东北区又将如何披荆斩棘冲击未来的市场呢?首先从产品方面,数码产品将是明年清华同方全力运做的产品线,针对新产品上手慢、渠道信心不足等问题,清华同方已经着手开始运做,专门的产品经理也已经进入工作状态,另外前期宣传也已经开始,一些平面广告已经面市,数码产品可谓箭在弦上。另外在笔记本、服务器产品上也不能单纯追求增长率,而要更加看中绝对数量的增长,另外在行业方面除了巩固教育等清华同方的强势行业,还要在铁路、邮电等行业取得突破。力图把渠道做细做专,目前的工作也已经取得了一些成果,工大集星等一批行业代理已经逐渐成长起来了。为了深挖市场潜力,清华同方还在四、五、六级市场进行了挖掘,在丹东、锦州、营口等地都已经取得了突破性的进展,黄勇说:[illegible]年,我们的预期目标是能达到 [illegible]的增长。CPW

渠固水涨

悦宰 东北记者　刘才芳

链接



沈阳同方伟业科技有限公司　祁卫华

同方伟业是目前清华同方东北渠道中的佼佼者，虽然加入同方渠道的时间不长但在销售业绩方面却是名列前茅，目前在整个东北渠道中也是实力强劲的一族，[illegible]年在同方全国渠道销售业绩评比中独占鳌头勇夺第一，并获得了清华同方总部奖励的一辆汽车。

同方伟业总经理祁卫华说：同清华同方合作的时间不是很长，但同方东北区在各方面给予的大力支持让我们感到满意，尤其是在培训、管理等方面给予渠道的支持力度非常大，大区总经理黄勇亲自为店员培训给我们的感受很深，正是这样的合作态度，才打造了我们的渠道忠诚度



辽宁清华同方科贸有限责任公司　副总经理余迪

同方科贸是清华同方的老牌渠道，和清华同方有着千丝万缕的关系，这几年成绩也是相当不错，[illegible]年截止到[illegible]月已经完成销售[illegible]台，比去年同期上升了[illegible]，并在笔记本、服务器、打印机等产品上取得了不错的成绩。

同方科贸应该是同清华同方共同成长起来比较典型的公司，科贸副总经理余迪介绍说：今年清华同方取得了相当不错的成绩，可以说是突破性的进步，这其中有渠道的贡献，也有大区的支持，而今年比较满意的地方就是与大区的沟通更加融洽，信息传递非常准确，对工作效率的提升帮助很大。与同方合作了这么长时间，余迪感受最深的就是最近一年，东北大区的工作效率有了非常明显的提升，尤其是实行了产品经理负责制，整个团队的凝聚力提高很大，让我们渠道也是信心倍增。



长春中大科技有限公司　总经理张秀云

[illegible]年，长春中大科技有限公司作为清华同方在吉林省内的主要分销商，取得了相当不错的成绩，尤其是在[illegible]方面业绩有大幅增长，取得这样的成绩原因何在？董事长张秀云认为主要是调整了自己的决策，在保持原有渠道数量不变并保持取得增长的同时，在卖场建立了[illegible]个终端店面，这样采取两条腿走路方式大大巩固了渠道。

张秀云介绍长春中大已经同清华同方合作了[illegible]年，这期间的合作让双方都比较满意，之所以能同清华同方一直合作，主要是看中清华同方的企业文化、经营理念，因为清华同方现在的这些人是真正做事业的人，对事业有强烈的企图心，所以长春中大一跟就是六年，在这六年中清华同方阶段性的给予了我们渠道很多鲜活的东西，清华同方能从最开始的不知名做到现在的全国三甲足以说明清华同方这个企业的生命力。



沈阳元邦科技有限公司　总经理郭廷志

沈阳元邦是最近两年才加入到清华同方团队中来的合作伙伴，但销售成绩非常不错，在沈阳地区的分销业务做的有声有色，[illegible]年，元邦在[illegible]机上取得了[illegible]的增长，并永夺直教系统[illegible]台大单，在行业方面也取得了不错的成绩，总经理郭廷志对同清华同方的合作也颇为满意。

[illegible]年，元邦希望在保持原有渠道的基础上，对自身的下游渠道进行更加清晰的梳理，使整个渠道更顺畅，郭总对清华同方推出的“三年免费上门服务”也比较推崇，元邦本身就是同方的维修服务中心，因为这项服务的推出本身也是渠道增值能力的促进，尤其是对以分销为主的物流型渠道而言，这项服务承诺的推出绝对是渠道发展自身增值能力的好机会。



黑龙江美禾科技有限公司　同方产品经理田景君

作为黑龙江地区的代理商，黑龙江美禾电子有限公司在[illegible]年取得了相当不错的成绩，在销售任务的基础上以较大幅度超额完成任务，尤其值得一提的是在暑促期间，美禾的销售业绩在全国三类地区排名第一名。

美禾电子的清华同方事业部产品经理田景君介绍说：美禾与清华同方一直合作的非常愉快，对清华同方品牌也情有独钟，这主要是因为清华同方产品本身优势比较明显，更为重要的是清华同方是一个发展空间巨大的品牌，尤其是最近几年，清华同方的品牌知名度增长的很快，让我们感觉同清华同方一路发展下去也会使自己的公司发展壮大。渠道黑龙江美禾也希望[illegible]年能取得更好的成绩，并力图在维护好现有行业渠道的基础上在铁路、邮电等行业取得重大突破。



哈尔滨瑞驰宽频有限公司　同方事业部经理张伟

哈尔滨瑞驰宽频有限公司是清华同方在黑龙江地区极为重要的渠道伙伴，[illegible]年，伴随着清华同方的飞速发展，哈尔滨瑞驰也取得了骄人的业绩，在家用市场上[illegible]完成销售任务，特别是在行业用户的开拓中取得了重大突破，成功进入电信行业，在黑龙江网通商用机采购中成功中标[illegible]台，成为东北首家打入电信行业的同方渠道。

事业部经理张伟表示：每一年瑞驰与清华同方的合作都有擦出火花，今年大区实行了产品经理负责制，这使我们在同大区的沟通上更加顺畅，政策的执行更加坚决。另外为了进一步加大品牌拉力，大区在市场宣传上也加大了力度，这让我们下游的渠道收益匪浅。对于[illegible]年的展望，张伟表示：在渠道运营中的主要目标是完成任务[illegible]，并在行业的开拓上乘胜追击，争取做同方渠道的行业先锋，成为同方的王牌渠道。

责任编辑：刘才芳

需要全本请访问 www.ertongbook.com

微软公司在中国地区开设沈阳办事处

本报讯（记者 东北记者 刘才芳）微软（中国）有限公司沈阳办事处 月 日在沈阳喜来登酒店正式成立。在开业仪式上，辽宁省信息产业厅与微软公司签署了合作备忘录，微软将进一步加强与辽宁省及东北地区软件信息产业的合作，积极配合辽宁省实施以信息化带动传统工业改造的战略。

根据双方签署的合作备忘录，微软将在技术转移，软件出口，人才培养等方面与辽宁软件产业展开广泛的合作。微软将以辽宁为中心，为更多的当地优秀的软件企业提供技术支持，结成合作伙伴，并支持他们成为中国领先的应用软件和行业解决方案提供商。

微软将继续加强与辽宁省大连市优秀软件企业之间的合作，帮助其开拓国际市场在人才培养方面，辽宁省信息产业厅与微软公司将共同开展软件与应用方面的高级培训，提升辽宁省软件技术人员的产品研发水平和综合素质，软件企业的管理水平和应用与信息服务水平。今年内微软将在辽宁省内完成 余人次的软件设计架构师和软件项目管理培训。CPW



感受冬日暖情 尽享全家福

——清华同方寒促大戏东北拉开帷幕

暑促大戏刚刚落下帷幕，众多商家的暑促总结可能还没有完全消化，寒促又接锺而来，无论是上游厂商还是下游代理商都是摩拳擦掌，跃跃欲试。与暑促不同，受天气影响较大的寒促形式不会像夏天那样丰富多彩，所以如何能抓住消费者的心着实让商家煞费苦心，在刚刚过去的暑促中，打了一场漂亮仗的清华同方使出的是什么杀手锏呢？在仔细研究了目前的消费流行趋势后，清华同方在 月初率先出击，隆重推出了“ 感受冬日暖情，尽享全家福 ”——五福大礼送给你的超级特卖活动，打响了寒促的头一炮。

活动内容为 月 日到 月 日，只要购买清华同方家用电脑真爱 就会拥有清华同方送出的五福大礼，包括送给爸爸的“ 多功能电火锅、送给妈妈的羊毛围巾、送给爷爷的暖手宝、 送给奶奶的羊皮手套以及一块时尚运动手表 ”，这五福大礼充分体现了清华同方对认同清华同方产品的消费者无微不至的关怀之情。

本次活动，清华同方东北区特别选择了在暑促期间销量最好的机型真爱 此款机器采用的是 硬盘 内存 高亮纯平显示器的主流配置，价格仅售 元，是一款性价比极好的机器，加上五重大礼，清华同方本次寒促可谓出手不凡。本次活动的主题就是，买清华同方电脑，全家皆收益，让消费者充分感受到清华同方对消费者的无微不至的深情关怀。CPW



雪中送炭 金蝶诠释战略管理信息化解决方案

——金蝶 运转宏远援 发布仪式之沈阳站

悦宰 东北记者 冯蔷



沈阳祥益商贸有限公司与金蝶软件(中国)有限公司现场签约



“入世”以后,经济的加速转型和资讯科技的日新月异催生出更多高速发展的成长型企业,但成长型企业往往最容易遭受挫折。据权威机构统计:怨豫成长型企业的失败是因为缺乏战略企业管理能力。在此背景下,金蝶软件(中国)有限公司于员园月源日召开了主题为战略企业管理的信息化解决方案原寄金蝶 运转宏远援 沈阳店的发布仪式。

此次推出的金蝶 运转宏远援 融入了前沿的企业绩效管理(月孕)思想,是专为企业提供的战略企业管理解决方案。它构建了业务运营层(耘砸孕Ⅱ)、商业智能(月员、战略企业管理(杂耘)三层应用架构,分别对应企业的业务操作层、管理控制层和战略管理层的信息化需求。近两年,国际化成为国内大型 隐藏厂商关心的核心议题,金蝶亦是积极的推动者。而古语言:“御敌于国门之外”。国际化的前提自是在稳守国内市场的同时,向国际市场拓展。对此,金蝶国际软件集团的某市场部负责人表示:国际化是金蝶今年提出的重要目标,金蝶的策略是立足中国香港、中国台湾,走东南亚市场。当然,人要两条腿走路,为了使金蝶迈向国际化舞台的步伐更快一些,金蝶将继续深入挖掘国内企业的需求,推出更多适合本土企业的解决方案,真正做到帮助顾客成功。

今年,金蝶软件(中国)有限公司东北区取得了辉煌的业绩,有了 园田豫的增长。这和金蝶东北区接二连三举办的各行业信息化研讨会是密不可分的。众所周知,东北的企业在进行信息化建设方面的观念还是稍嫌落后的。这就要求 隐藏厂商和软件厂商付出更多的努力向企业传递信息化建设方面的正确认识。而金蝶的做法无疑是值得其它商家借鉴的,因为在此次发布会上,金蝶东北分公司就意外地与沈阳祥益商贸有限公司签约,这足以证明了“功到自然成”这个放之四海皆准的道理。

产品领先、技术至上,这是金蝶的战略口号。然而,面对目前东北部分企业关于“软件只需适用,不需先进”的想法,金蝶东北区某负责人侃侃而谈:“任何事物都有它的普遍性和特殊性,也许对于一个用户来说,软件的适用就能满足他的需求。可是金蝶要服务的用户有千千万万,怎么才能让他们都满意?只有技术领先才是根本。”

二十一世纪使我们提前进入了一个立体竞争时代,更多的挑战考验着成长型企业。如何在暗潮汹涌的商海中游刃有余?如何将企业战略转换成一整套可执行的绩效管理标准与体系?如何引导员工向一致的方向努力?金蝶 运转宏远援 助您叱咤商海、所向无敌。CPW

新闻链接

员园月 园远日,金蝶软件(中国)有限公司在沈阳洲际酒店举办了商业流通行业管理信息化高层研讨会。会上,许多来自商业流通行业的高层领导共同聆听了“金蝶 运转宏远流通行业解决方案”的独特魅力。

在充满变数的新经济时代,唯有信息化的管理手段才能使企业更趋规范与合理。商业流通企业亦不例外。而金蝶以高层研讨会的形式搭建了一个信息交流的平台,由相关的行业专家为商业流通企业解疑释惑。相信此种互动性的方式可以有针对的解决用户的实际问题,帮助商业流通企业树立了信息化建设方面的正确认识。从现场热烈的气氛来看,此种方式非常受行业用户的青睐。

大连奥远推出 晕蒋蒋蒋网络资源管理器

近期,大连奥远推出了 晕蒋蒋蒋网络资源管理器,这是一款融入了大连奥远自主研发技术在内的网络资源服务器。晕蒋蒋蒋解决的是网络最基础应用的问题,在网络整体应用的解决方案中,它是最重要的一个基础环节。晕蒋蒋蒋以 蕴鼻哉 网络操作系统为平台,以中小型网络系统应用为定位,为中小网络系统应用提供一揽子解决方案,“稳定可靠的信息共享”是其最突出的功能。由于拥有开放的 蕴鼻哉 技术、出厂预置、软硬件一体化、无线网络兼容等特点,使得原本复杂的网络连接与管理工作变得异常简单,使用户不必再为底层线路接入、网络安全策略、网络管理与控制等问题耗费时间和精力、财力。

中小网络系统要求功能紧凑,结构简练,维护便利,针对这些特点,晕蒋蒋蒋集宽带接入、上网控制、灾难恢复、信息交互、网络存储五大功能于一身,并通过 惜蕴窗口对各项功能实现直观、简便的管理,不需要用户掌握高深的网络知识。像一辆多功能战车,晕蒋蒋蒋载着用户在网络世界里纵横驰骋。

限于资金和人力,中小网络用户对系统的价格和维护性异常敏感,因此不管是方案的设计还是产品的选择,信息服务商都必须面对和解决这两个问题。虽然中小网络系统的建设有着其自身的特点和局限性,但只要从实际出发,本着实用、负责的精神,认真分析,合理设计,我们依然可以用低廉的费用构建起功能强大、稳定可靠的网络运行系统。(邓南)

赢得先机 方正科技率先召开寒促动员大会

员园月 猿日,方正科技在工会大厦召开了寒促动员大会。据方正科技集团股份有限公司的刘卓介绍:此次会议的主要目的是针对寒促,对渠道商进行全面的培训,以便所有的店面人员都能对方正的产品与服务了如指掌。因为在人们消费理念日趋成熟的情况下,方正科技已经将今年消费类 隐藏产品的寒促“亮点”聚焦在产品与服务上。

众所周知,寒促是一年一度仅次于暑促的又一黄金时期。商家对于它的重视是不言而喻的。而目前,各商家都已进入了紧锣密鼓的“寒促”准备阶段,方正科技率先召开的寒促动员大会使其赢得了先机。

顶星 耘原愿孕蕴低价上市!

近日,顶星正式发布基于 愿孕芯片组的主板 耘原愿孕蕴充分见证了顶星的技术实力。这款主板是标准的 愿孕主板,采用 愿孕垣隐藏缘符合 隐藏造愿孕芯片组架构。同样具备顶星特有的三大将功能:超频猛将:月孟杂中轻松设置超频。守护中将:防止 月孟杂要害部件被恶意修改或病毒入侵。诸葛神将:可以通过主板上的 阅原蕴阅灯显示故障出错代码。

责任编辑:刘才芳

京东方施展渠道“手筋”

年内建成百家笔记本电脑专卖店

近来，京东方可谓频频出手，且出手便是“大手笔”。“收购韩国现代（与再[illegible]）、兴建国内[illegible]第[illegible]代生产线、控股冠捷科技……”在今年短短的[illegible]多天内，京东方解决了平板显示产业链上的技术、生产、销售等三大层面的核心问题，顺利完成了整个产业布局，并一举确立了在平板显示领域未来十五至二十年稳固的领先优势。这一系列产业级的重大决策和运作，充分显示了京东方极强的产业规划、整合能力及资本运作能力。京东方并因此初步形成了以显示为核心，从上游显示面板到下游面向终端消费者的移动数码产品的完整产业链。并贯彻了以产业整合形成企业核心竞争力的整体发展策略。

既然京东方要做的是整条产业链的事业，那么必然两端的工作都不会放松。京东方经过十年的发展已顺利完成了产业基础的积累，创造了“[illegible]产销量全球第五；[illegible]全球第三；显示器世界第二”等佳绩。在产业上游取得了如此成绩，必然使京东方将目前的工作重心放在了下游面对直接用户的产品端。用京东方自己的话讲，便是“建通路，创品牌，培养核心竞争力”！

其实京东方大力发展与显示相关的消费类[illegible]产品的用意很明显，一方面完善自身产业链结构，充分利用产业链上游的优势资源。另一方面通过直接面对消费者的自有品牌产品，构建属于自身的渠道，同时肩负起打造京东方的品牌形象，为上游的产业运作创造良好舆论环境的责任。廖金宁介绍：百余家专卖店的建立不仅仅意味着京东方笔记本电脑渠道的丰富和销量的提升。更重要的是，通过形象统一、标准服务的各地专卖店，能够将“京东方”品牌在最终用户端进行一次统一、系统的展现。符合京东方“通过产业整合为自有品牌业务的发展创造条件，通过自有品牌业务的发展提升产业整合的能力”的整体发展思路。

上游收购冠捷，下游就开始建专卖店，京东方的每一步棋似乎都相互关联并前后呼应，就好像高明的棋手在布局之初，便已对今后全局的发展了然于胸。

京东方笔记本得算是市场的“后来者”，从进入到现在算来仅仅两年。因此，京东方在各方面均寻求通过“差异化”，最终决胜市场。在产品和服务的差异化方面，京东方均有所建树。一方面首推“摄像头笔记本电脑”的概念，在市场上获得了成功，并引得其他厂商纷纷仿效。在服务方面，前不久京东方提出“超越三包”的口号，将国家规定的[illegible]包退一举延长至[illegible]，全面超越了国家规定的售后服务标准，此举更是引得好评如潮。

而在渠道方面，京东方也早就在进行准备，并一直以“多样化”作为自身渠道建设的方针。目前，京东方笔记本电脑销售模式融合了大分销、基础销售（[illegible]）、网上销售、专卖店等多种销售模式。在建立了全国八大销售平台、[illegible]多家经销商的分销渠道的同时，京东方还与国美电器进行强强携手，打造笔记本电脑产品进入家电卖场的成功模式。这次全国百家专卖店的建设，将使专卖店销售成为京东方整个渠道体系的重要支柱之一。（冯蔷雪）

中国网游市场翻番增长

浪潮等国产服务器成为“当家花旦”

近日，国内权威[illegible]市场研究机构发布的网游市场最新研究报告称，[illegible]年中国网游市场规模将达[illegible]亿元，相比去年的[illegible]亿元增长率高达[illegible]。作为网络游戏产业的核心支撑平台，浪潮以[illegible]的市场占有率，领先国内外服务器供应商而名列第一。

根据该项研究报告，预计到[illegible]年，中国网络游戏市场规模达到近[illegible]亿元，网游用户将突破[illegible]万人，复合增长率超过[illegible]。服务器作为网络游戏的核心支撑平台，承担着认证、存储、运行网络游戏软件的关键任务，称得上是网络游戏产业的“引擎”。

权威分析人士称，国产服务器厂商策略灵活、贴近用户、了解市场、产品研发针对性强，因此在网游市场具有得天独厚的竞争优势，浪潮公司敏锐地觉察到网络游戏产业蕴含的巨大商机，去年推出的针对中国网游市场的“粤”计划，就是在详细分析了网游市场需求的基础上，不断推出比竞争对手更高质量和专业化解决方案和应用服务，近日发布的浪潮“游侠”服务器更是全球第一款专门针对网游行业的专用服务器，它不同于其他厂商应用于网游市场的通用型服务器，从硬件到软件进行了“自里而外”的全新设计，它基于浪潮极具前瞻性的“[illegible]”设计研发理念：[illegible]——任何时间，确保网络游戏运行永不间断；[illegible]——高易用性，极大降低部署和管理成本；[illegible]——跨越地域，全力支持网游运营商扩大规模；[illegible]——确保网络游戏后台支撑系统应用无忧。浪潮“游侠”服务器软硬一体的解决方案在技术上提供了规范网游产业的手段，它在升级中国网游产业“引擎”的同时，将会进一步强化浪潮领先于竞争对手的比较优势。（冯蔷）

[illegible]推进客户电子商务服务

引领随需应变大潮

近期，[illegible]为进一步提升[illegible]的服务水平。帮助客户进行电子商务随需应变的转型，开始着力推进“[illegible]客户电子商务服务（[illegible]”。这是[illegible]专门为特定客户创建的个性化专用电子商务网站及服务。

同时，[illegible]还发布了[illegible]新老客户岁末回馈活动。[illegible]以完善的产品信息，优惠的产品价格，高效、周到的服务为宗旨，是[illegible]优质服务体系的延伸。同时，[illegible]希望能通过这种电子商务模式与各个采购单位建立起一种强大、持久的商业关系。通过这种模式来携手客户共同推进电子商务随需应变。

值得一提的是“[illegible]客户电子商务服务”可以提供两种[illegible]模式，一种是以卖方为中心的电子商务，另一种则是以买方为中心的电子商务，两种模式都可以根据客户的要求，随需选择，使之可以无缝的在[illegible]和客户间架起沟通的桥梁。[illegible]大中华区总经理温智流先生表示，“[illegible]客户电子商务服务”的推进标志着[illegible]在利用互联网为用户提供服务上逐渐进入了一个新的阶段。（闻绍菊）

责任编辑：刘才芳

三大支柱业务表现不俗

神州数码第二季盈利 缘蒋芭万港币

员示月 圆远日，神州数码控股有限公司在香港发布了 圆园园猿财年半年业绩，报告表明：截止到 圆园园猿年 怨月 猿园日，神州数码上半财年整体销售收入达到 苑园园园园园园园园园港币，较去年同期的 缘熏苑园园园园园园园港币增长 圆猿豫，平均毛利率为 迁园豫，由于第一财季主要受手机业务大幅拨备影响，上半财年集团净亏损约 怨园园园园园园园港币。每股亏损为 员园园怨港仙，董事会建议不派中期股息。报告还表明，在刚刚过去的第二财季，神州数码实现销售收入 猿熏怨园园园园园园园港币，较去年同期增长 圆猿豫。股东应占溢利 缘园园园园园园园港币，比上年同期增长 员园园豫。

分销业务

隐戴产品分销业务在第二财季销售收入为港币 猿园园亿元，比去年同期大幅增长 圆猿豫。与前几个季度相似，企业级产品销售的快速增长依然是集团分销业务增长的动力。哉凿戴服务器、存储设备、软件和应用网络设备包括网络视讯产品、网络安全等产品的销售增长强劲；而传统的大宗产品，如笔记本电脑、台式机、打印机等外围设备继续保持稳定快速的增长；开展不足两年的消费类数码产品是分销业务所有产品线中增长最快的产品种类。

本集团不断扩充的产品线是分销业务保持高速增长的另一动力来源。新增的产品线中，比较著名的品牌包括 杂凿蚤投影机和摄像机、晕龙悦投影机、华硕笔记本电脑等。苑月 员日，本集团与中国长城计算机深圳股份有限公司签订了战略合作协议，神州数码作为台式机全国唯一总代理，承担长城台式机的销售渠道建设与管理，以及相关产品的售后服务工作。

系统集成

系统集成业务在第二季度销售收入为港币 源凿苑亿元，比去年同期大幅增长 猿员豫。这是自 圆园园圆年底以来，连续第三个季度系统集成业务的收入持续增长。整个上半年系统集成业务销售收入为港币 怨园园亿元，比去年同期增长 员猿豫。

怨月 圆园日，神州数码与通用电器（员贼）集团旗下的一家公司，以及日本 耘藻株式会社正式签订投资协议，成立一间名为神州数码通用软件有限公司的合资公司，以开发庞大的软件应用外包市场。

网络产品

网络产品业务已经连续二个季度取得季度间的增长。第一季度的营业额为港币 源园园园万元，较上季度的港币 猿园园园万元有 员猿豫的增长。第二财季销售收入港币 迁园园园万元，不仅比第一季度大幅增长 缘猿豫，比去年同期也有 圆园豫的增长。

清华紫光 携 隐戴界强势品牌进军通用耗材市场

员园月 愿日，清华紫光品牌的通用打印耗材产品隆重上市，正式揭开清华紫光股份有限公司进军中国通用耗材领域的序幕。

紫光本次进军通用耗材市场，正是看中了这个领域的巨大商机，希望能充分发挥清华大学的科技优势为中国消费用户提供质优价廉的通用耗材产品，满足客户多样化的打印需求。 此次紫光推出的产品主要是 耘藻粘晕和 怀增晕藻的通用耗材，六大系列近 愿园款型号，基本能够满足各个层次的消费者不同的需求。在推向市场之前，紫光已经在各个行业内寻找了需求各异的客户进行先期试用，行业涵盖了广告，出版，大型公司，政府行业及家庭用户，紫光耗材的出色性能得到了所有用户的一致肯定。

据悉，清华紫光为耗材产品配备了专业的服务队伍，专属的客服热线，为消费者提供最专业、最全面、也是最贴近消费者的服务。紫光承诺，如果用户在使用过程中出现了产品质量问题，紫光一定会给出一个让消费者满意的答案，绝对会秉着消费者利益至上的原则使消费者可以买得放心，用得放心。同时，清华紫光为了真诚回馈消费者，还将以抽奖为序幕开展一系列通用耗材的市场活动，以此来感谢消费者对清华紫光品牌十几年来不变的支持。

清华紫光作为 隐戴界的强势品牌，拥有超过 员猿年的历史积淀，作为上市公司，强大的资金后盾，强大的科研支持，都为成为通用耗材新的领军人物提供了先决条件。中国通用耗材领域由于有了强势品牌的支撑，相信会走得更快、更稳。

员园园豫的“ 员园园攻略 ”方正独有

员园月，方正科技正式启动酝酿已久的“ 员园园攻略 ”，为广大行业客户送去了“ 寒冬 ”的温暖。方正科技“ 员园园攻略 ”具有引领国内 隐戴服务发展的深厚内涵，从活动的时间和形式上看，“ 员园园攻略“ 指在一个月内对一百家行业大客户进行闪电式的回访，使方正科技“ 全程服务 ”成为行业客户群心目 员园园满意的“ 一流品牌 ”。此外，针对大客户专设的 愿园园快速服务通道，确保用户的服务需求能在最短的时间内得到满足；独特的 孕藻用户密码的使用让每一个大客户都能享受无可比拟的尊贵体验。

此次的“ 员园园攻略 ”则是在原有“ 三专 ”服务和“ 灾藻体验服务 ”的基础上进一步贴近用户、加强沟通的“ 攻心 ”之举，方正科技的大客户回访“ 行动小组 ”将采取上门拜访、与大客户座谈、赠送最新杀毒软件和感谢信等形式，在全国的教育、政府、企业等十大重点行业同步展开。以全国巡访的方式传达“ 全程服务 ”对行业大客户的关爱与重视，提供特色服务和多套技术服务方案。“ 员园园攻略 ”无论是从时间密集度还是行业跨度看，或是从活动覆盖的用户数量来看，此次行动都可算是开业界风气之先。

目前，方正科技相继推出了针对个人用户和行业用户的个性化服务的一系列新举措，用实际行动诠释着“ 全程服务 ”关爱无限完美体验的发展理念。冯蔷雪

栽滋蕴电脑 圆园园猿教育应用方案推介会已入佳境

近日，“ 助力教育 应用先行——栽滋蕴电脑 圆园园猿教育应用方案推介会 ”拉开帷幕，随后全国各大中城市的推介会也相继举行，据各地传来的消息称，推介会“ 效果明显，反响热烈 ”，获得各方面的一致好评。

据悉，栽滋蕴电脑此次推介会总共在全国要举办 圆园园场，主要是面向各地教育信息化的相关工作人员，展示 栽滋蕴电脑针对教育行业的一系列应用解决方案，同时双方就中国教育信息化的发展进行交流与沟通。此举无疑将有力推动全国各地教育行业信息化的发展，同时也将大大提高 栽滋蕴电脑在教育行业的认知度，为 栽滋蕴电脑在教育行业的进一步拓展奠定坚实的基础。（宋安凯）

宏碁自创广告影片又传捷报！

近日，宏碁平板电脑广告影片获得英国伦敦广告奖最佳电视影片类的首奖。今年电视影片类参赛总数有 猿园园件，最佳电视影片的年度大奖宝马斯凯乐电影由福斯汽车夺得，另外最佳电视影片下又分 猿个类别各颁发首奖一名，除办公室设备类由宏碁获奖外，其它类别得奖作品还有阿迪达斯、可口可乐、微软、本田汽车、丰田汽车、蕴藻再生资源再晕赛车等公司。获悉得奖后施振荣表示，当初拍摄这部 怀云就是为了要在全球各地广为运用，因此事先进行了相当周详的规划与沟通，不仅要求高水平的拍摄品质，且片中的故事、人物与地点均需得到各种文化与人群的接受。

责任编辑 冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com

娱乐工场 寒冬中的紫蝴蝶

悦客 东北记者 刘才芳



我们走过肆虐的病毒，我们走过激情的八月，我们热切过，我们焦虑过，我们躁动过，直到炽热转为平静，我们期待走入……娱乐工场

温暖的六月明基发布第一款笔记本电脑，清新的绿色，炎热的八月风行草书，清新的绿色又迅速刮起了紫色旋风，寒冷的冬天，明基还带给我们什么呢？



绿色的热带丛林，一个性感的西方男人在聚精会神的敲打着一台笔记本电脑，突然一群硕大的蚊子扑面而至，怎么办？所有的观众此刻都替他捏了一把汗，呱、呱、一只青蛙出现在了笔记本的屏幕上，疯狂的蚊群嘎然而止……最近一段时间，这个丛林历险记的广告片在电视中出现的频率极高，也让很多消费者感受到了明基，清新的绿色的无限魅力。蝴蝶总是在春天出现，但在这个寒冷的冬天似乎要飞出一只紫蝴蝶。









定位独特，“我就是我”

目前的笔记本市场如果用一句话概括那就是“百家争鸣”，每个品牌的产品定位也大相径庭，但明基却是比较另类的一族，它既不像阿瑟士那样兰色调，也不像天逸，清新的绿色那样白色调，那么它是什么个性呢？明基电通沈阳分公司笔记本产品经理刘茂瑞一语道出了它的庐山真面目，清新的绿色是“娱乐工场”，“白骨精”（白领骨干精英）一族可以用它，因为它具有完全符合商用需求的设计和配置，紧张工作后闲暇的时候还可以用它消遣一下，因为它强大的视觉、听觉能带给您完全的家庭影院感觉。而且目前，清新的绿色运家族中的，清新的绿色风行草书版还会让您充分感受到中华文化的魅力，人文、活泼、快乐、这就是，明基的个性。

功能强大，“没人能比我”

那么“娱乐工场”的“内功”究竟如何呢？刘茂瑞从三个方面做了详尽的介绍，首先是技术角度，众所周知，明基集团有自己的液晶面板生产厂友达光电，因此在笔记本的液晶屏上明基具有传统的优势，明基最近推出“超显色多媒体技术”就是明基笔记本最大的一个亮点，所谓“超显色多媒体技术”形象的说就是：透过独特的聚光膜技术与感光材料，大幅提高光的使用功率，将面板亮度提高，也就是说，透过这样的技术更有效利用每一烛光，在不多增加耗电量与面板负担的状况下提高亮度，屏幕自然更亮、画面色彩更丰富饱和。即使是在户外强光下依然清晰亮丽，而以前看大片、玩游戏时常有昏暗场景，灰蒙蒙的一片也终于真相大白。这样的视觉效果在普通的液晶面板上是根本无法显现的。另外，清新的绿色运还自带装载了功能强大的音效软件，清新的绿色酷动秀，清新的绿色武动秀等软件使您制作音乐片、影视片轻松愉快，最后就是，清新的绿色运应用的显卡全部都是，清新的绿色显卡。

绿色快乐服务，让你信任我

笔记本电脑作为便携式的计算机终端产品，其技术特性、产品结构以及使用方式决定了它是对完善的售后服务体系需求最迫切的一类数字设备。随着笔记本电脑逐渐升温，服务也渐成为笔记本电脑市场决胜的关键“因素”之一，“全国联保”、“全球联保”、“三年免费上门服务”各式各样的口号让消费者头晕目眩，一直倡导“享受快乐科技”的明基为了更好的迎合客户需求最近在全国，愿大城市又全力推出了“绿色快乐服务”这其中包括，30分钟快修服务，本次，绿色快乐服务的一大亮点就是在北京、上海、广州、成都、武汉、南京、沈阳、杭州八城市推出备用机服务，修机客户在，30分钟内如果没有修完，明基的售后服务部门就会提供给用户一台被用机，以便使客户的工作不受影响。致力于打造国际化品牌的明基当然还承诺全球联保以及，48小时的不间断维修，应该承认的是，清新的绿色的，绿色快乐服务其意义不仅是出于营销策略而与竞争厂商们展开竞争，更重要的是为业内树起了一个新的仿效标杆，最终将有助于推动整个市场的人文进化。

新品叠出，让你期待我

正所谓兵马未动，粮草先行，要想在笔记本市场占有一席之地，产品的布局致关重要，明基笔记本目前产品还比较少只有，清新的绿色，清新的绿色，清新的绿色三个系列，产品线短无疑是目前明基，清新的绿色的竞争短板，但明基是何等厂商，在让消费者苦等了几个月后怎么会悄然无声呢？为了使产品更有拉力，明基在，5月中下旬将陆续推出一系列新品，，5月份的时候将推出，5寸新品，这款，5寸的新品是明基轻、薄、小的代表作，因为目前市面上的三个系列产品基本都是宽屏的产品，而此次出品的，5寸新品无疑就是为了填补这块空白，相信这款机器一定不会比华硕的，清新的绿色，等产品逊色，作为倡导品位、讲究工艺的先锋，相信明基一定不会让消费者失望。不久的将来，明基，清新的绿色还将推出，清新的绿色的升级版，清新的绿色，以及高端产品，清新的绿色，这款机器也是采用迅驰技术的产品，其产品无论上在设计工艺还是应用功能上都属上层，应该是明基抢占高端市场的又一把利器，明基也将此产品作为产品的突破口。另外明基还会推出，清新的绿色产品。

诠释古典美——，清新的绿色书法版扫描仪，清新的绿色上市



今日，明基，清新的绿色推出了一款将中国书法文化巧妙融入其中的扫描仪产品，清新的绿色，让我们眼前一亮，它将中华文化的精髓——书法淋漓尽致的展现在人们面前，清晰地感受到古典与现代、科技与人文的完美结合。

这款扫描仪不光外表漂亮，而且性能卓越，运用了独特的镀银技术，微雕技术的应用突破了二微算法，运用三维立体数据模型，提供了更鲜明的色彩。具备真正高速的，清新的绿色接口。在具有强大功能的同时，清新的绿色，还便捷的操作，五个快捷键轻松实现多项功能，并可同时实现多张图片一起扫，自动倾斜矫正，自动按时间存档。

继，清新的绿色运动风行草书中国风之后，清新的绿色又倾心推出书法版扫描仪，显示了明基，清新的绿色在众多时尚品牌中独特的人文科技内涵化的结合。

东北软件销售排行榜

（圆[illegible]

希望软件销售排行榜		希望软件销售排行	
操作系统	游戏电子图书	希望软件	希望软件
员 宰[illegible]中文专业版	员 反恐 员[illegible]	员 光科婚纱 载[illegible]	员 瑞星 圆[illegible]
圆 [illegible]	圆 盟军敢死队 猿	圆 我行我速	圆 诺顿防病毒 圆[illegible]
猿 宰[illegible]	猿 暗黑 圆资料片 毁灭之王	猿 机械工程师 [illegible]增强版	猿 [illegible]江民杀毒王
源 宰[illegible]中文家庭版	源 反恐精英	源 会声会影	源 超级兔子魔法设置 圆[illegible]
缘 宰[illegible]	缘 魔兽争霸 猿资料片 冰封王座	缘 香格里拉 [illegible]	缘 宰[illegible]优化大师 圆[illegible]
远 曼德拉草 [illegible]	远 仙剑 猿	远 课件大王	远 超级兔子魔法设置 圆[illegible]
苑 红旗 [illegible]	苑 使命	苑 自然码专业版	苑 诺顿安全特警 圆[illegible]
愿 [illegible]	愿 古墓丽影 :黑暗天使	愿 自然码普及版	愿 金山快译 圆[illegible]专业版
怨 [illegible]特价	怨 剑侠情缘网络版	怨 空间魔术师	怨 金山毒霸 圆[illegible]组合装
员[illegible] [illegible]驱动之家	员[illegible]征天风舞传	员[illegible]名片大师 圆	员[illegible] 金山词汇霸专业版

金山毒霸网络版 企业反病毒必备之选

金山毒霸网络版融病毒查杀、黑客防范、硬盘救护多种安全方案于一体，采用“集中管理、统一配置”的管理模式，适用于多种网络平台，可以为您的企业网络提供全面和完整的信息安全解决方案。

产品简介

员体构结构：金山毒霸网络版整体采用业界主流的 月[illegible]开发模式，防毒体系由控管中心（内含控制台）、服务器端和客户端三个相互关联的子系统组成。

圆控制台押控制台是为网络管理员专门设计的基于 宰[illegible]的管理平台，是整个金山毒霸网络版防病毒系统设置，使用和控制的操作平台。网络上所有已安装过金山毒霸网络版客户端的计算机，保障每个纳入金山毒霸防护网络的计算机时刻处于最佳的防病毒状态。

猿控管中心押控管中心由两面三刀部分组成：宰[illegible]和 [illegible]采用的是 月[illegible]的管理模式。宰[illegible]负责接收由 [illegible]控制端发出的命令和操作以及向 [illegible]控制端返回请求的数据。[illegible]一方面负责接收有控制端发出的命令并分发传递到相应的客户端，另一方面负责接收处理和保存客户端对它的反馈信息。

源客户端押客户端是安装中网络客户机上响应控制台命令或者自行定义执行查杀病毒，邮件防火墙等功能的操作平台。

技术特点

员实时监测病毒入侵覆盖全球的庞大国际监测网络，保证快速准确的病毒预警机制。防火墙能够自动监测来自软盘，硬盘，网络邻居，[illegible]及 [illegible]等各种途径的病毒，并对用户操作进行实时监测，

圆多路报警 同时升级

全网络同时升级，快速处理突发病毒：并可进行回滚升级，保障在网络或者计算机出现异常时反病毒端的正常运行。

独有 宰[illegible]管理架构部署。简单快捷管理机动自由支持安装方式多达四种：无需域管理，全网灵活定制基于 宰[illegible]的管理平台：远程管理，只需一个控制中心易操控配置管理方式：配置方便，即装即用。

金山毒霸网络版辽宁地区总代理：
辽宁希望电脑科技开发有限公司
电话：（[illegible]

龙族热力沈阳行精彩花絮

[illegible]年 员[illegible]月 圆[illegible]日东北首届龙族玩家见面会在沈阳最大的网吧智能网络超市隆重举行。本次活动由第三波软件（北京）有限公司主办、辽宁希望电脑科技开发有限公司协办，历时两天，共有来自大连、营口、丹东、铁岭等城市的铁杆玩家[illegible]多人参与活动，最终获胜者将获得巫妖包、红龙包等大奖。

上午 怨点左右，四面八方的玩家齐聚在智能网络超市，很多外地的玩家不辞辛苦，带着作战团队从大连、营口、丹东、铁岭等地驱车赶来，甚至还有从上海远道而来的玩家。员[illegible]点 猿[illegible]分，见面会正式开始。当天的活动都是以线上活动为主，玩家在网吧实地进行比赛。

主持人向大家介绍了本次活动的具体内容并抽出 缘[illegible]名玩家进入上午的“生存游戏”。龙族一向为人所津津乐道的就是其战斗系统可以给你带来高度投入感。谁能最后生存下来？无论是参与活动的还是线下旁观的朋友都为此捏了一把汗。数小时的激烈拼杀中，只见一名名勇士纷纷落马。而他们并未灰心，依然在会场当中游走，冷静的旁观着其他朋友的战斗，以求提高自己的技术水准。最后，愿名优胜者终于在角逐中幸存下来，拿到了龙族为玩家精心准备的神秘大奖。

中午 员小时的休息并未丝毫影响玩家的热诚。通过再一轮的抽签，员[illegible]名玩家被分成两组进入接下来的重头戏小国战（孕[illegible]）。国战是龙族世界最具特色的一个部分，这次的国战是现场实地举办的，早上的敌人成为现在的战友。虽然所用的都并非自己所常用的角色，虽然身边都是一些素不相识的人。然而国家的凝聚力在这里有了完全的体验。一方实施集团性突破进攻，而另一方则采取了防守反击的迂回性战术。远程、突击、后勤、辅助性的职业各司其职，在线下玩家的解说配合中将气氛发挥的淋漓尽致。

激烈的比赛，残酷的竞争方显游戏的快乐，当屏幕上出现“拜索斯胜利”的字幕时，整个网吧沸腾了，欢呼声、叫喊声响成一片，对玩家来说，这种比赛才真的过瘾！平时他们只是自己在网吧玩，很少有这种上百人聚集在一起拼杀的机会。而现场玩家亲自对比赛过程进行全程讲解，更增添了整个比赛的激烈和乐趣。部分玩家由于没有及时到场，与参加比赛的机会擦肩而过，感到非常遗憾，他们认为，这种活动对于他们来说，是一次和高手玩家过招的难得机会，真正的乐趣在于比赛的过程。

源点半左右，玩家们迎来了当天最热闹的场面：虚拟拍卖。玩家不用花身上的一分钱，只需用游戏中的龙币就可以参加拍卖，购得他们想要的物品。“炎魔牙齿”是拍卖的物品中的主角，它最终以 猿[illegible]亿龙币被玩家买走。

责任编辑：刘才芳

促 销

神州数码

活动主题：东芝投影机买“园送一，买“员送二

活动时间：员月员园日至员园月猿员日

活动内容：神州数码推出大型促销活动，再次掀起东芝投影机的有“礼”风暴，承诺：买“园送一，买一送二。凡在活动期间购买一台东芝“园”系列即赠送一台园运辅园运投影机的用户，将获赠价值员缘园园元的东芝圆款园影视彩电一台，购买一台东芝“员系列即赠送一台源运辅园运数码摄象投影机的用户，将获赠价值员缘园园元的东芝圆款园影视彩电和价值愿园园元的东芝猿员寸员愿英寸纯平各一台。

京东方

活动主题：京东方数码相机“全国有礼”大行动

活动时间：圆园园猿年员月员日至圆园园猿年员园月猿员日

活动内容：在全国任何一家京东方数码相机销售店（点）购买任意一款京东方数码相机的消费者，均可根据需要，选择精美的时尚礼品袋，使之更适于作为礼品馈赠亲朋。可供选择的礼品袋分为：情人装、亲情装、卡通装、商务装四种。除此之外，在精美的礼品袋中附有信封和回执卡，用户可在卡片上填写数码相机的序列号及个人信息，在圆园园源年员月员缘日前寄回京东方参加抽奖，奖金金额从猿园园元人民币到圆园园园元人民币不等。

活动主题：让利百万，京东方、格兰仕强强联合

活动内容：日前，京东方与格兰仕联手举办了大型互动式营销活动。凡在活动中购买格兰仕产品的消费者，均可获得数量不等的代金券，并可作为现金去购买京东方的数码相机产品。

方正

活动时间：圆园园猿年员月猿园日至员园月猿员日

活动内容：购买任意一款方正科技商用电脑（商祺、文祥、文博），均可享受一年硬件故障免费上门服务升级，三年硬件故障免费上门服务的优惠服务政策。与此同时，方正圆明服务器免费试用活动全面启动，只要是方正科技商务实缘成员都有资格申请免费的方正圆明服务器试用。

公告牌

如果你的企业、你的产品在举办促销活动；如果你的公司某款产品正在以诱人的价格出售……那么在《公告牌》里我们可以为你的企业提供一个舞台。你可以通过电子邮件 [illegible] 或者传真 [illegible] 传递你的信息，并写清楚《公告牌》栏目收，我们会及时将你的信息刊登。

电脑商报 东北

纵都电子

活动主题：未来窗以旧换新

活动时间：员园月员园日原圆园园源年员园月圆园日

活动内容：纵都电子在全国掀起了大型的未来窗载梦一统天下，产品促销活动，同时为推广和普及纵都未来窗完全平面技术，纵都针对全国用户将展开以旧换新活动。

在活动期间，用户均可凭任何品牌和型号的显示器产品，到全国各地的纵都显示器渠道销售终端，以旧显示器折价换成采用全新未来窗载梦技术的云领员员、云领员园、云领园园三款悦耳载最新产品。

百脑汇

活动主题：百脑汇装机，加圆愿元送打印机

活动内容：即日起，至百脑汇指定商家买电脑超过员缘园园元，只需加圆愿元即可得到联想源愿园线打印机（不含墨盒）。活动期间，限量派送缘园园台，送完即止。

活动主题：百脑汇、优派——许愿狂欢月

活动时间：员园月缘日至员园月圆愿日

活动内容：凡加入百脑汇普通会员的消费者，均可填写“许愿纸条”一张，就有机会免费赢取优派倾情赞助的礼物，超值奖项奖价值猿愿愿元优派员苑寸实苑园液晶显示器、价值圆愿愿元优派责耘纵园园孕锐实猿等大礼。同时，将于员园月圆苑日、圆愿日举行大型免费抽奖活动。

活动主题：“源员元电车骑回家”

活动时间：员园月员日至员园月猿员日

活动内容：消费满源员元即有机会赢取电动自行车等心动好礼。

浪潮

活动主题：浪潮电脑掀起渠道促销风暴

活动时间：即日起

活动内容：近日，浪潮电脑正在举办以“专注商用，倾情渠道”为主题的大型渠道促销活动。在一个半月的活动时间内，二级代理商不仅可以享受更为优惠的提货价，同时还可以获得连环累积心动大奖，奖品囊括了时尚酝孕藻数码相机、现金返款以及海外旅游。

清华同方

活动主题：清华同方笔记本“点燃冬日激情”

活动时间：即日起

活动内容：近日，以“点燃冬日移动激情”为主题，清华同方笔记本冬季迎春热卖活动在全国各大中城市火热展开。清华同方本次活动的主推产品为最新推出的超锐载圆园园园不同配置的超锐载圆园园园价格为员缘园园元到员苑园园元。

活动期间，凡购买清华同方任意一款迅驰笔记本的消费者将获赠价值愿园园元的“随耘行，礼包一个。除此之外，以标准价购买超锐载圆园园园系列、实缘园园系列以及云缘园园系列产品，均赠送与孕藻憾彩色喷墨打印机或蓝色光电迷你鼠标。

新品发布

心随蝶舞 金长城员陨藻在云飞到眼前

近日，金长城推出员苑纯平员陨藻在云前面板造型结构上采用独特的非对称设计，曲线过渡自然顺畅，内、外边框分别搭配不同的颜色。电镀的展翅飞舞的蝴蝶型按键，带给人们更多的是动态的感受。在色彩上分别为银黑、银蓝、珍珠白加银。员陨藻在云电路设计方面采用长城独创的杂糟糟则杂栽（超稳定）技术，采用三星最新一代的显像管及三星显像管原装阅再（偏转线圈），结合长城独有的杂糟糟则杂栽电路设计，将三星管的优势发挥的淋漓尽致。



倡导合作 促进联盟

——大连中山区第六届陨藻产业论坛隆重举行

员园月源日，大连市中山区第六届陨藻产业论坛隆重举行，此次论坛以《倡导合作，促进联盟》为主题，代表了国际陨藻产业的最新潮流，引导国内陨藻产业的发展方向，推进中山区信息化的步伐。

本次论坛由中山区科技局主办，中山软件行业协会承办，浪潮（大连）公司和大连益保利科技有限公司协办，海辉、方正、盛鸿科技等源家家陨藻企业参加了这次论坛，参加论坛的各企业代表就企业如何取长补短，优势互补，资源共享与整合，促进成果转化、加强合作等方面进行了深入的探讨和交流。相关专家对软件行业相关的政策进行分析，企业家介绍企业管理经验，政府领导针对当前形势做出规划和总结。浪潮北方区负责人邵祖琪向与会者就浪潮所具有的优势、为合作伙伴提供怎样强有力的支持作了阐述，并将浪潮多年来的成功经验，经典案例与大家分享，邵祖琪表示愿意与加大与大连陨藻企业合作，为促进大连陨藻企业联盟发挥作用。通过此次论坛，大连玖鼎网络技术安全有限公司与大连雅奇创新科技发展有限公司就创办《玖鼎雅奇网络安全高级培训中心》、大连通软科技有限公司与大显网络公司就大连通软科技有限公司开发的电子邮箱系统达成了业务合作协议。

中山区的陨藻产业论坛为软件企业提供了一个相互交流、相互合作的平台，促进了企业之间的合作，同时也为政府和企业之间架起了一座互通信息的桥梁。通过举办论坛，中山区政府就辖区内软件业的发展规划和经济技术政策、加强辖区的软件行业管理、保障企业合法权益、辖区信息化建设项目的论证与实施等工作积极听取了企业的建议和呼声。（邓南）



东北振兴战略选择研讨会开幕 世界级专家话振兴

在重振辽宁老工业基地热潮席卷辽宁大地的关键时刻，员圆月 猿日至 源日，省政府汇同国务院发展研究中心、世界银行、经济合作与发展组织在沈阳联合举办“东北振兴战略选择”国际研讨会。这是一次规模空前的国际盛会，辽宁省将邀请世界银行高级副行长、首席经济学家弗朗索瓦·布吉尼翁、经合组织领土发展部主任麦里奥·派真尼等员苑位世界级专家、学者莅临，为振兴东北老工业基地献计献策。

此次国际研讨会范围之宽、研究内容之深、参会人员规格之高在辽宁省历史上是罕见的。省政府发展研究中心主任于书今说，这次国际研讨会的主要目的有三：首先是宣传东北、推介辽宁，阐释辽宁振兴老工业基地的指导思想、发展重点、战略措施和方针政策；其次，就东北乃至辽宁如何进一步扩大对外开放、加大招商引资力度、加强国际合作等有关发展战略问题听取真知灼见；再次，诚邀国内外的企业家、投资家来辽宁投资创业，参与老工业基地振兴大业，共谋发展。

我国首次评出员缘名“最佳企业信息化执行官”

据悉，“中国企业信息化建设百强”名单已于员员日推出，辽宁省电力有限公司、广东核电集团等跻身其中。引人注目的是，“圆园园猿中国企业阅微应用论坛”还首次评出“最佳企业信息化执行官（悦陨韵）”，内蒙古伊利、武汉钢铁、通用汽车（中国）等员缘家企业信息化专职部门负责人当选。

据调查，我国企业台式孕悦的百人拥有量在员愿台左右，愿缘的企业建立了内部网，九成在企业内部设立了信息化专职部门，表明大多数企业对信息化有了相当程度的重视。而统计也显示，我国信息产业今年员园月份完成增加值源愿园亿元，速度高于同期员园增幅员缘个百分点以上，其中信息技术对传统产业的改造和增值作用占了相当的比重。

世界阅微巨子对接辽宁传统产业

员员月 圆员日，微软、阅通、晕悦西门子、惠普等世界著名阅微企业，联想、东软、长白等国内知名阅微企业，与沈阳鼓风机集团、沈阳重型机器有限公司和大连机床厂等辽宁国有企业共聚一堂，就用信息技术改造传统企业进行对接。东北地区等老工业基地振兴的政策效应及辽宁雄厚的工业基础，吸引这些阅微企业纷纷抢滩辽宁市场，为实现以信息化带动工业化助力。

活动当天，信息产业部全国电子信息系统推广办公室与微软（中国）公司签定了关于为东北三省企业阅微领导提供信息技术应用培训的合作协议。

国家发改委官员：中小企业发展面临空前有利时机

员员月 圆园日，国家发展和改革委员会中小企业司副司长陈燕海在首届“中国中小企业创新发展论坛”期间接受记者采访时说，今年中央财政首次按排中小企业发展资金 缘亿元，并把贯彻《中小企业促进法》、落实促进中小企业发展专项资金作为圆园园猿年度中央财政预算的重点内容之一，以进一步加强对中小企业的财政支持。据发改委统计，目前中国共有 猿园万家中小企业，占全部企业数的 怨愿以上、国内生产总值的 缘园、出口总量的 远园和税收的 源缘。

区域新闻追踪

圆园园猿年全国信息技术应用工作会议在沈阳召开

员员月 圆园日至 圆员日，信息产业部和国务院信息化工作办公室在沈阳联合召开了 圆园园猿年全国信息技术应用工作会议。国务院信息化办公室常务副主任曲维枝，信息产业部副部长苟仲文，辽宁省副省长刘国强出席开幕式。

这次会议旨在利用信息技术改造传统产业，为振兴东北老工业基地服务，总结和交流全国各地电子信息系统推广应用工作的先进经验，展示近年来全国各地实施的计算机应用“倍增计划”的优秀成果，进一步促进全国信息技术应用工作的开展。

在开幕式上，曲维枝副主任代表国务院信息化办公室作了题为《突出重点，产用结合，推动信息技术在社会经济各领域广泛应用》的讲话。苟仲文副部长也代表信息产业部作了题为《贯彻落实十六大精神，增强责任感和紧迫感，加快信息技术推广应用步伐》的工作报告。

同时，出席开幕式的还有国务院有关部委、各省市信息产业主管部门和行业、地方电子办相关领导，国家开发银行、中国工商银行等支持单位以及信息技术应用优秀企业代表近 猿园园人。

鞍山市软件产业发展添动力员园园万元资金进项

由省信息产业厅、省财政厅审批的“圆园园猿年软件产业发展专项资金项目计划”于近日下达，鞍山市获得专项资金计划 员园园万元。该项资金以省、市员圆比例划拨，在省计划下达后，市配套的资金要在三个月内到位。鞍山市获得此项资金扶持的重点单位和重点项目是：员 鞍山高新技术创业服务中心的鞍山软件园网络开发平台建设；圆 鞍山市国信信息技术发展有限公司的行政审批交互式网上办公系统；猿 鞍山美斯检测技术有限公司的超大规模数字式超声波探伤系统；源 鞍山艾勒姆控制设备有限公司的艾勒姆污水处理智能化控制系统；缘 鞍山市瑞丰电子技术有限公司的低压电力线载波远程集中抄表系统；远 鞍山维盛自动化科技有限公司的可编程测速组合系统软件项目。



采购软件系统

采购内容：沈阳建材网站、建筑材料诚信管理系统。

时 间：竞争性谈判采购文件从 圆园园猿年员圆月 愿日起发售。

地 点：辽宁省成套设备招标中心（沈阳市和平区南九马路 源号）猿园园室

采购文件售价：人民币 员园园元/套，售后不退。

投标截止时间及谈判会议时间：圆园园猿年 员圆月 圆缘日北京时间 怨园时整

谈判地点：辽宁省成套设备招标中心三楼第二会议室

联 系 人：黄先生、刘女士

电 话/传 真：园圆员原圆缘愿员源愿愿 园圆员原圆缘愿员源愿愿

园圆员原圆缘愿员源愿缘

产品名称：软件系统

技术规范：实现用户管理，内容发布，查询，在线投诉，数据及系统管理，安全性能，管理系统包括信用档案的客户端程序和终端程序，客户端采用加密狗控制，终端程序实现统计，查询，打印功能，接收和上传数据，客户端程序提供加密狗和程序盘

数量：员

采购信息管理系统（软件）

项目名称：沈阳住房公积金管理信息系统软件采购

招标内容：建设沈阳住房公积金管理中心管理信息系统。包括平台软件系统、业务系统、管理系统（含 韵亏）应用系统开发及实施。

发售招标文件：从 圆园园猿年 员圆月 缘日起，在辽宁省成套设备招标中心 猿园园房间发售。

招标文件售价 猿园园园元/套，售后不退。如需邮寄另付 缘园园元邮费。

截止时间、开标时间及地点：圆园园猿年 员圆月 圆缘日 员园院园园时，在辽宁省成套设备招标中心三楼第一会议室召开公开开标大会，届时投标人派代表必须出席。

所有款项递至：辽宁省机械设备成套局

开户行：招商银行沈阳分行营业部

帐号：缘园园园园园园园园园园园园园园园员

邮编：员园园园缘

地址：沈阳市和平区南九马路 源号

电话/传真：园圆员原圆缘愿员源愿愿 园圆员原圆缘愿员源愿员

联系人：黄先生 刘女士

沸腾的黑土 开放的绥化

悟宰 东北记者 宋安凯

在世界版图上，有两块广袤无垠的黑土地，一块在北美洲，一块在中国的东北的松嫩平原。黑龙江省绥化市就是镶嵌在这块黑土地上的璀璨明珠。

素以“北国大粮仓”著称的绥化市，盛产玉米、大豆、水稻等粮食作物和烤烟、亚麻、甜菜等经济作物，是国家重要商品粮基地、畜牧业发展基地和农副产品出口创汇基地。绥化市交通便利，是龙江交通的主枢纽之一。作为龙江省的二级城市之一，国家商品粮生产基地，绥化市的 IT 发展较快。

近几年来，由于 IT 热的兴起，许多 IT 公司如雨后春笋般不断在绥化市出现。由于消费水平的制约与整体环境的影响，绥化地区的 IT 企业大多数是走“多元化”路子，所作的产品五花八门，从品牌机到兼容机再到各种散件，无不应有尽有，而专业化的发展却很缓慢。绥化地区的零售业竞争激烈，所谓麻雀虽小，五脏俱全，虽说绥化地区的 IT 发展较之哈市等城市较慢，但竞争却不比其他城市差，从国内到国外，几乎所有的大的品牌都在绥化地区见到。

由于零售业的竞争激烈与消费水平的制约，及其政府采购的不断增多，越来越多的公司认识到，想要在竞争激烈的 IT 行业立于不败之地，很多以前的零售型企业除了稳固零售行业外，也向系统集成方面加大了力度。但由于形成规模较短，绥化市的系统集成市场与龙江其他二级城市一样，面对着哈市大系统集成商的竞争，绥化市当地的系统集成商在专业化程度与规模化程度的影响下无法对哈市的大系统集成商形成冲击。在绥化市的政府采购方面（主要是系统集成项目）上，专业化、技术含量较高的系统集成项目，仍由哈市大的系统集成商占据较大的市场份额，而专业化、技术含量不高的系统集成项目，由于地域的优势，绥化市当地的系统集成商占据了较大的市场份额。

应当看到在发展的同时，绥化地区也出现了很多问题，作为记者我认为主要有以下几个方面的问题，

员 电脑公司分散经营，不便管理，也不便于形成规模。时至今日，绥化地区还没有形成一个具有规模的电脑商城。

圆 与其他城市一样，商家的价格恶性竞争也是制约绥化地区 IT 发展的制约因素之一。各商家为完成销售任务及争取客户，采取互相压价等竞争手段，至使商品价格体系混化，利润率不断下降。同时也不利于电脑公司本身的发展。

猿 人才的发展不能适应经济发展的需要。这是全国性的问题，这个问题在绥化地区表现的更加突出。由于人均消费水平较低及发展空间小等各种因素的制约与影响，绥化地区几年来人才流失严重。在 IT 行业更是明显。如今在绥化市找到精通技术、营销等专业人才，十分的困难。人才是根本，没有人才的市场是无竞争力的

源 本地电脑公司专业化不高，技术含量低，无法承担大型项目。在系统集成方面表现的十分的突出。

世纪之光，希望在前；天涯纵远，事业相通。进入新世纪的新绥化，正全力塑造自己的新形象，在未来的发展中，将继续走特色之路，不断发展具有绥化特色的 IT 市场，我们也相信，随着绥化的不断发展，也会有越来越多的人才来绥化发展，有了雄厚的人才基础，绥化的信息产业明天会更好。

开放的新绥化愿与您在新世纪里携手前进，共创辉煌！CPW

网上三好街
sanhaostreet.com

流华之声 美韵畅传——

华韵网络传播



12月1日 正式开通！

奉献网络中动听的声音

将精彩IT资讯送到你的耳边

每日收听“华韵网络传播”、参与直播节目、与主持人互动，可获得网上三好街为您准备的：

创新SB Live!5.1 声卡、 创新SBS 450 5.1音箱、森海塞尔MX500耳机奖品

欲知详情 敬请收听 华韵网络传播！

收听方式：

进入网上三好街www.sanhaostreet.com 或www.24net.cn 后，您的电脑只要安装“Realone Player”即可收听“华韵网络传播”，在每日的20:00-22:15直播时段，通过导播QQ：53895588在线与主持人交流、为朋友点歌、发送祝福。

网址：www.24net.cn 导播QQ：53895588 Email:Hy@24net.cn

责任编辑 调绍菊

编者按：现代企业竞争中，营销与管理是企业长期发展并独占鳌头的关键，对现代 IT 企业来说，营销与管理显得尤为重要。走过了激情的起步阶段，经历了艰辛的跋涉历程，无数 IT 企业站在了规模经营的十字路口：在宏大的目标下，怎样进行规范化的管理？在 IT 行业走向式微之时，如何带领企业走出行业成长的烦恼？面对激烈的市场竞争，对于每个 IT 人，尤其是经理人都面临着一个再学习的问题。

基于此，从本期起我们精心筹划推出了《电脑商学院》这个新栏目，把解决 IT 企业管理中遇到的问题、提升经理人管理理念和管理水平作为我们的立足点，希望我们的栏目能为东北 IT 企业解决一些前行中的困惑，成为经理人的助手和朋友，并以此为东北 IT 企业的发展献出我们的一份绵薄之力。

本期主题：

目标规划和目标管理 帮助企业成功

鸿兴资讯 谢克人

当今企业谈得最多的就是目标管理（MBO），那么什么是目标规划（MBP）呢？它们两者之间的关系是什么呢？

目标管理（MBO）是关于有效地执行一个计划去达到目标，但它成功的前提在于这个计划和目标是否正确。

这里让我们用“出海”来说明目标规划的流程：

1. 确定公司远景和使命期望的企业文化和价值观的确定和沟通。这是非常重要的第一步，就像所有要出海远航的船员，都希望知道船长会带着我们去哪里，面对惊涛骇浪需要具备什么样的心态。

当 IBM 的员工挂上 IBM 三个英文字母的名牌，或麦当劳的员工穿上红黄制服时，他们就会产生一种油然而生的敬业精神，其实这就是企业文化的一种体现。何以建立企业文化，员工何以理解自身的企业使命，何以真正地运用企业价值观到业务发展之中，这一切变得尤为重要！作为长期目标，公司准备想成为什么，要做什么？公司的价值观是什么？这正是企业的长久发展所必需具备的，是一种凝聚力和向心力的体现，是企业发展的基础。

2. 确定企业定位和发展方针。就像出海前要准备好指南针一样。不同企业的发展方针是不一样的，并不是所有企业都可以成为 IBM，找到适合自身企业的定位和发展方向变得尤为重要。

3. 了解市场。这就像在出航前要了解天气和海面的情况一样。企业在制定目标和策略之前，一定会了解诸如“顾客是谁？他们需要从公司得到什么？我们的竞争对手是谁？他们做得怎么样？”此类问题，从中分析企业外部环境，找出机会和威胁，明确自己在市场中的定位。

4. 确定产品、服务、核心竞争力。船长一定知道驾驶的这艘船的动力是什么，这直接决定了航行线路选择、航速以及所要准备的燃料。同样的，企业要首先了解“我们卖的是什么，提供什么服务？这类产品怎样才能成功，产品是怎么交付给客户的？我们做得怎样？”

这几个看似简单的问题，公司管理团队可以正确和完整回答吗？核心能力的重要性，这里就不用多说了，只是如何发现和培养自己真正的核心竞争力，如何真正运用好竞争能力，这些才是最重要的。

5. 制定策略。知道了我们的起点和终点之后，分析了天气、海面的情况、自身的情况和关键的成功要素后，就要定出是采用何种方式出航了。

基于对企业外部环境、内部环境和自身核心竞争力等情况的掌握和了解，我们通过分析构成策略的基本因素，包括当前的状况和未来的选择，制定出企业战略。这样企业走出了非常关键的一步。

6. 组织设计和管理体系的规划。准备好了出海的大船，不是光靠船长一个人就可以驾驶的，需要其他工作人员组成的团队各司其职来共同开动这艘船，所以设定组织结构，做好各个单位的分工、职责和工作流程就顺理成章了。

设计组织结构：定义主要角色和职责，并鉴定所需技能。制定管理系统和关键商业流程的大纲。这要配合企业的业务和运营情况来定，并不是照搬其他企业所能够做出来的。

7. 设定企业营利模式与目标。这是出航前最重要的工作，直接关系到航行最终是否能够成功。首先要制定好航行路线和中转站的航程。船上的物资是有限的，要定好食物和淡水的需求和供给标准，有量入为出的预算，才能够保证顺利到港，否则半途缺粮缺水是不可避免的。这一步的重点性在于：了解公司整体财政模式，设定公司的年度目标和总体计划，并给企业事业部及职能部门分派具体的目标和预算。

这就是成功企业所提到“预算和成本管理”的制定基础和来源了。

8. 制定各事业部或部门的运作计划。在了解出航的航线和终点后，需要靠各个部门的协作和配合。相应的，企业每个事业部和部门制定出详细的部门年度工作计划，以实现所指派的任务、目标和预算，这也是企业常常谈到“绩效考核”的基础。

9. 制定里程碑和关键事件时间表。大海里航行是一个长远的历程，所以要制定出航行途中的中转站和一些关键任务的时间表。企业也不例外，也要结合事业部和部门的计划和蓝图，制定出全年整体的时间表。在全年经营发展过程中，这便于企业管理的监管和控制。

IT 经理高级培训

——目标规划培训

时间：2003 年 9 月 20 日下午 1:30-5:30

地点：东软电脑城 悦座 A 楼会议室

主讲人：谢克人

参加学员：总经理、部门经理以上人员

（限 30 人，额满为止）

咨询电话：024-23910888-8008

资询师简介



谢克人（Jack Xie），澳大利亚籍，1982 年毕业于香港工业学院（现在的香港理工大学），具有 18 年 IT 工作经验（在 IBM 工作 14 年，先后任客户服务工程师、高级副总裁行政助理、分销市场部经理、分销类产品市场总监、Lotus 公司中国总经理等职务；在 Novell 工作 4 年，任 Novell 中国区总裁），拥有制定商业策略、模式和计划、管理系统和商业流程设计、营销和渠道分销、人员管理和团队建设、工作和职业生涯咨询等方面的专长，1998 年获得 IBM Lotus Novell Compaq Intel Microsoft Oracle Sybase Informix Sun Cisco Nortel Bay Networks 3Com Ascend Alcatel 亚太区领袖大奖（最佳人事管理）。现任新锐互动（Newsource）董事、鸿兴资讯有限公司（Jackxie.com）资深 IT 管理咨询师。

本栏目由北京鸿兴资讯有限公司协办

鸿兴资讯有限公司简介

鸿兴资讯（Jackxie.com）是由中国台湾声誉卓著，具有十余年销售经验的金其庄先生于 2000 年成立的专业资讯公司。主要咨询领域：专注于企业的业务基础增强及职业经理人的培养等方面。2000 年以来，Jackxie.com 在中国市场成功地推行了中文专业市场销售培训课程。其培训计划已被国际知名企业如 IBM、Lotus、Novell、Compaq、Intel、Microsoft 之在华机构，及国内著名企业如联想集团、北大方正、华为技术、实达集团等认同和广泛采用，众多 IT 企业与其建立了长期而紧密的合作关系。

责任编辑：闻绍菊

李平 弱水三千只取一瓢

——写于辽宁希望电脑科技开发有限公司成立十周年

悦君 东北记者闻绍菊

古代典籍中关于“弱水”的记载不少，颇具名气的便有八九处之多，但沿用至今的却只有源出祁连山，横穿戈壁大漠，终结于居廷海的这一条了。在这条曾经被无数文人墨客慷慨悲歌过的河流边上，有一种比它更为倔强，更具盛名的，便是胡杨树。这种生长在极为干旱之地的树，有着极为罕见的生命韧性，号称“活着，一千年不死；死了，一千年不倒；倒了，一千年不朽。”

胡杨不屈，是对生命的执著！希望科技也是一个极为执著的企业。在当今这个盗版软件盛行的年代，将正版软件进行到底也是一种执著，一种对振兴民族产业的执著。

希望科技一路走来，百折不挠，日见茁壮。

面对盗版 誓做这 缘豫正版市场

思维的高度，决定事业的高度。企业制定一个发展目标并不难，难的有两点：一是目标的合理性和可实现性；二是制定目标之后不为其他因素所动，能坚定不移地去做。

面对正与邪的软件市场，希望科技领军人物李平认为，即使盗版软件市场空间有 怨豫，正版只有 缘豫，我们仍会坚定后者。企业要发展壮大，必须走“正路”。今天看来，正是这种执著、坚定、目标与行业的一致，造就了希望科技在东北软件行业不可动摇的地位。

在软件市场，你总会听到这样的话——“买正版软件，到希望科技”。这里所说的希望科技，就是辽宁希望电脑科技开发有限公司。这家公司十年来如一日地耕耘在正版软件市场上。

希望科技的历史要追溯到软件市场在东北发展的最初。怨园年代初，当东北市场上刚刚出现辅助学习软件，希望科技总经理李平就以他睿智的目光，看到了软件市场的发展趋势。员怨怨缘年 猿月，在东北软件市场经营正版软件还是一片空白的时候，李平就坚定地树立了做正版软件的决心，创办了希望软件专卖店，同时这也是东北第一家软件专卖机构。

在软件行业的飞速发展中，希望科技的软件事业也在快速地向前发展着。经历了 员怨怨远年光存储设备出现带来的软件市场的膨胀，圆园园员年软件市场形成产业化、规模化的市场重新洗牌，希望科技已在市场发展中走向了成熟。从最开始的一家软件专卖店发展到软件的连锁经营，到软件分销部正式成立、软件分销商遍及东北三省，希望科技获得了各大软件厂商和行业客户的广泛认可，成为了微软、[illegible]趋势、江民、金山等国际国内著名软件厂商的核心代理，与辽宁省教育厅合作成功举办“东北首届教育信息化解决方案高级研讨会”并被辽宁省教育厅评为教育行业产品信得过单位……希望科技成为了东北地区软件流通的主渠道。

坚定不移 才能出类拔萃

天下最难挣的是信誉。信誉不仅仅是品德，还是能力，靠的是内在的品质和自觉。同时，信誉是企业的一种资本，一种“金不换”的资本，是企业品牌的生命力。

沈阳市版权局版权管理处、发行管理处处长张立福说：“受盗版产品打击最严重的是民族企业。企业花费了大量人力、物力、财务自主研发出来的产品在市场上得不到应有的回报，企业便会丧失再次研发的资金甚至是信心。盗版的猖獗是对民族知识产权的一种打击和摧残，支持正版产品就是支持民族产业。”张立福表示：打击盗版需要很多因素的共同推动，在加大打击盗版力度的同时，我们也呼唤着更多的像辽宁希望科技这样专做正版软件的企业的出现，只有这样的企业越来越多了，市场上的盗版软件才会越来越少，整个软件市场才会一步步走向规范。

从 员怨怨园年到 圆园园员年，希望科技从起步到发展走过了十年的历程，十年中，希望科技一直对大从购买正版软件做着不懈地倡导，高举着正版软件的大旗，在东北软件市场形成了良好的口碑和深远的影响。对此，与希望科技有着长期合作的厂商给予了高度的评价：赛门铁克中国区渠道 [illegible]经理朱光表示：“希望科技是中国传统软件行业中正规的企业，在东北有着很强的实力和良好的信誉度，我们愿意与这样的企业合作。趋势东北区客户经理王越说：“希望科技是东北软件市场的一个典范，是我们一个重要的合作伙伴，双方一直合作很愉快，上月，趋势刚刚授予了辽宁希望科技为趋势防毒墙中小企业包沈阳唯一一家授权服务中心。”沈阳神州数码有限公司总经理周一兵说：“希望科技是一家有着良好信誉和较强市场影响力的企业，是神州数码好的合作伙伴，我们希望希望科技公司越做越好。”和光集团沈阳分公司总经理孙晓静说：“希望科技是我们的长期合作伙伴，就像它的名字一样，希望科技总是充满了激情，带给人无限希望，我们希望今后彼此间的合作会更密切。”

做到销售正版软件很容易，坚持一年只销售正版软件也很容易，但能从最初的起步一直高举正版软件的大旗专营正版软件十年很不容易，而将倡导大众购买正版软件、支持民族产业振兴作为一种信念融入企业的发展就更不容易。在整个软件市场盗版猖獗的环境下，像辽宁希望科技公司这样，十年始终如一以自己的行动维护软件市场向正规化发展的企业尤其显得难能可贵，——然而，正是这样的企业，挺起了整个软件市场的脊梁。CPW

希望软件连锁店三好店


希望软件连锁店诚大店



希望软件连锁店百脑汇店

责任编辑 冯蔷

在我国，零售业是一个古老而又年轻的行业，这一结论的产生是因有着悠久的历史和蓬勃的发展生机。而今，随着人们生活水平的提高，生产方式和消费方式的变化，零售业正经历着一次又一次的变革与创新，尤其自入世的钟声敲响之后，我国零售业已经走出国门，登上世界舞台。而面对外资零售业的大军压境，本土的零售商不得不思考以信息技术武装自己，提高核心竞争力。因为对于一个保持上升趋势的行业而言，信息化建设的程度决定了其向前迈进的速度。

百年零售 插上信息化的翅膀

悦客东北记者 冯蔷



金蝶软件（中国）有限公司实施服务总监何卫喜

方兴未艾 零售业信息化现状

辽宁省信息产业厅副厅长孟继民曾把信息化比喻成使老东北焕发青春的“良药”。当振兴东北老工业基地的号角吹响之时，各行各业都在紧锣密鼓进行信息化建设。与人们生活密不可少的零售业亦不例外。那么，零售业的信息化建设究竟分为几个阶段？信息化建设可以为零售来带来哪些裨益？带着一系列疑问，记者采访了金蝶软件（中国）有限公司的实施服务总监何卫喜。

零售企业的信息化分为三个阶段，第一阶段是电子技术对工具的支持，这一阶段的特点是电子产品作为单个工具，完成零售业某个具体工作，如电子称、收银机。这一阶段，电子技术的应用提高了某项具体工作的速度和零售，此项应用降低了工作人员的劳动强度，提高了数据的准确性；第二阶段是电子技术对零售企业信息管理的支持，它包含收银机的数据采集和配销系统的采购、销售和库存信息的管理，主要功能是为企业管理服务，通过单品管理和进销存的信息管理为企业的业务决策提供支持；第三阶段是电子信息技术对经营业务过程的支持，它的本质是实现基于信息共享基础上的商务流程的重组和优化。从以上三个阶段的分析可以看出，前一阶段是后一阶段的前提和基础，没有收款机和收银机就很难进行配销系统的应用，同样如果没有具备提供商品、结算、销售数据、库存数据的经营信息，就不可能完成店铺的商品订货、调拨、验收、库存等全流程管理。由此证明，信息技术的应用必须循序渐进，信息化建设并非一蹴而就的过程。

打破壁垒 规避过程中的风险

东北的零售业分为两大阵营：一是以沃尔玛、家乐福和乐购等为首的外资零售巨头；一是中兴、商业城等本土的零售商。目前，除沃尔玛、家乐福、乐购等国外连锁零售商外，东北的本土零售商基本都处于第二阶段。而国外大型零售业已经进入第三阶段的应用了。可以说，信息技术在企业的应用使这些企业的运作大大减低，效率大大提高。而由于本土零售商信息管理的精细化和规范化不够，所以有些问题是他们在进行信息化建设过程中必须注意的。

第一 加强数据规范和管理。由于零售业所具备的商品、结算、销售、库存等数据非常繁复，所以各环节数据的规范、准确和及时是非常重要的。试想，如果企业的商品数据充斥着一品多码和一码多品的现象，那么就很难在这种数据的基础上进行业务流程的实施。同时，数据的准确和及时，也是很重要的。因为只有各环节产生数据可以及时提交系统，才能保证业务系统的信息流畅，不耽误业务的进程。

第二 进行基于信息共享的企业业务流程的重组和优化。用信息技术对经营业备过程进行支持，正确的方法是进行企业业务流程的重组。不能只是让信息系统去满足现有流程的需要，而是应该分析在信息系统共享的基础上如何进行业务流程的改变和优化，然后再用信息技术支持它。但由于国内的一些零售企业沿用的流程是没有信息系统强大的信息支持的行为方式，所以用旧的流程方式去构造信息系统反而会增加了使用者的工作量，降低了效率，这也是目前一些本国零售企业之所以在信息系统应用上也投入了较多的精力和资金，但效果却差强人意的主要原因之一。

第三 实施供应链管理，提升企业竞争力。供应链管理主要包括三方面的功能：内部供应链管理：以内部供应链条来整合下属店铺及分支机构的配销系统。通过供应链管理系统方便地查询、审核、统计整个企业的相关业务经营信息和处理流程，可以提升零售企业对分店的统一管理和监控能力；外部供应链管理：通过将上游供应商企业加入供应链管理系统。实现对客户需求的快速响应，减少商品的断档缺货和库存积压情况。另外，零售企业还可以通过供应商关系管理系统，从供货速度、商品质量、新品开发、信用等级等方面，评估和选择企业的供应商，结成长期战略合作关系。

近几年，零售业作为流通的最终通道对上游产业的拉动作用和主导地位进一步加强。零售业结构调整也已初见成效，连锁经营为主导的业态多元化新格局正在形成。所以实施信息化建设无疑会为本土零售商插上飞翔的翅膀。

商机乍现 连锁经营是关键

随着零售行业结构的变化，各大型零售企业为了进行集中采购和配送已经建立起完善的实时销售系统。通过这一系统，可以实时获得各类商品的销售额、品牌和规格等。而且，从目前零售业的发展来看，消费者的需求愈来愈被重视。因为终端为王的时代已经在市场的发展下呼之欲出了。

市场是瞬息万变的，市场的动态性要求零售企业经营的适应性、发展性和不断创新。面对沃尔玛、家尔福、乐购等强大的竞争对手，国内零售业必须在紧密结合我国国情的基础上，学习他们先进的商业组织形和经营形式中内在的、本质的、规律性的东西，并且还要敢于突破、创新和发展，建立符合经济规律，具备市场经营能力、竞争实力和发展后劲的商业组织形式。

事实上，许多零售商在“取其精华、去其糟粕”时已经认识到对手的连锁经营和超强“复制”能力是值得自己借鉴的。据权威机构调查显示：在连锁经营发展最快的美国为例，其连锁经营已占全国零售额的 [illegible] 以上，而我国这一比重仅为 [illegible]。尽管这一数字表明我国的连锁零售业在其中所占的比重极小，但同样也意味着它存在着极大的发展空间。因此，今后连锁经营方式将发展到各种零售业态上，连锁经营的百货商店、便利店、专业商店、仓储商场将成为连锁业中的强大力量。而随着连锁经营的扩张，本土零售商必将逐步摆脱地域概念，出现一大批跨省市的大型连锁零售商业集团。

连锁经营逐渐成为零售业的发展趋势无疑会为一大批的软件供应商和 [illegible] 商带来足够大的商机，因为企业要想提高复制能力，就必须在信息化建设方面下功夫。目前，传统正在成为我国零售业发展的瓶径。其中一个很重要的原因是由于缺乏对 [illegible] 技术的科学利用。所以当信息化建设成为一种必然的趋势时，本土零售商又何乐而不为的搭乘这趟“快车”呢？CPW



插图：周雪

责任编辑：冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com