


马猿我们是末端渠道商，我们看中未来
——专访灿坤数码馆沈阳中华店馆长谭安隆

马远东北喷打市场发展渐入佳镜



WWW.CPW.COM.CN

# 电脑商报 东北
ComputerPartnerWorld

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 悦晕元源园源缘　邮发代号 :元源缘　圆园源年 圆月 圆猿日　第 猿期　总第 猿苑期　零售价 :圆元



希望软件
MICROSOFT微软核心代理
SYMENTEC授权核心代理
趋势防毒墙核心代理
江民杀毒王网络版辽宁地区核心代理
联系人：朱增 13840106776 刘沈阳 13998357386
垂询电话：024-62112212-230/239


## ▶▶▶本期导读


**聚焦** ▷马源

渠道 猿悦融合

“兵不血刃”





**新闻** ▷马员

联想宣布新管理架构

发布第三季度业绩　利润为 猿圆缘亿港元

三星笔记本鏖战东北尽显风流

**产品与市场** ▷马远

东北喷打市场发展渐入佳境

**行业应用** ▷马苑

联想助力吉林省地税信息化

“黑金”物流的信息化救赎

**隐俱乐部** ▷马园

李伟库：创业成功德为先


标签处



THE DOCUMENT COMPANY
FUJI XEROX
想给客户好印象 千万别“硬拼”
超长幅面打印
DocuPrint 181/211 黑白激光打印机
• 适用于小型/中型工作组的A3网络激光打印机
• 特有297x900毫米超长尺寸打印，尤其适合超长超宽的表格、图纸的输出需求
• 高效热传导定影器令预热时间仅为14秒
• 标配网卡设计，轻松实现部门级的网络打印
• 首页输出时间最快为9.6秒
富士施乐打印机，印证领先
富士施乐(中国)有限公司
www.fujixerox.com.cn
全国服务热线：800-820-5146
北京：010-65886633 上海：021-62899988 广州：020-83486499 成都：028-86528498 沈阳：024-23341820 武汉：027-85448015~17



需要全本请访问 www.ertongbook.com




**成功来自专业选择，SC5100型服务器是一款适用于中小企业的工作组级和部门级的主流服务器，系统支持双路英特尔® 至强™ 处理器 2.4GHz，可用作网络安全和代理服务器、多媒体服务器、高速缓存服务器、IP语音（VOIP）服务器、虚拟专用网（VPN）服务器、邮件服务器、网站服务器、网络负载均衡服务器、数据库服务器等，满足广泛的电子商务要求。其卓越的性能，可伸缩性和可靠性，是当今互联网基础架构和部门服务器应用的理想选择。理想的服务器带来的远不止于性能优势，它将带来更大的价值。**



SC5100型服务器采用英特尔® 至强™ 处理器

- 支持双路Intel® Xeon™ 处理器2.4GHz
- 最大支持8GB DDR DDR266 Registered ECC
- 单根最大支持2GB
- 集成双通道ATA-100
- 单通道U1tra 320 SCSI (Adaptec*AIC-7901)
- 内置ATI* Rage*XL视频控制器，内置8M视频内存
- 最大支持3个3转5的热插拔硬盘模组。（包括一个光驱位）

1个内置的Intel PRO/100+服务器适配器（Intel 82550控制器）
1个内置的Intel PRO/100/1000+服务器适配器（Intel 182540控制器）

英特尔® 至强™ 处理器

**要获取有关SC5100型服务器的详细信息，请致电024-23967929 或访问www.tigernet.com.cn**

TiGER

## 沈阳泰戈尔科贸有限公司

地址：沈阳市和平区三好街82号维用大厦306室 邮编：110004

电话：024-23967929 23967930 传真：024-23967928

Intel 英特尔、Intel Inside 标志、Intel Xeon 英特尔至强是英特尔公司或其美国和其他国家分支机构的商标或注册商标

# 联想宣布新管理架构

## 发布第三季度业绩 利润为 猿源猿亿港元


联想高层在召开电视会议

本报讯（悦客 东北记者 郑维）革命性的架构重整和大规模的走马换将成为 圆月 员日联想集团公布的新三年规划的标志。员日联想集团总裁杨元庆在发布联想集团 圆猿年第三季度业绩的同时，也揭开了已为业内外猜测和评论多日的‘联想新规划’的最后谜底：原有六大群组为三大成立市场系统、运作系统、研发系统三大平台，将业务核心集中到个人电脑及相关产品业务。而更引人注意的是，这场变革也引发了联想集团三年来最大规模的一次高管人员调整。

同时，联想集团宣布 圆猿财年第三季度（员园月 员日至 员猿月 猿员日）业绩，集团整体营业额达 远猿亿港元，较去年同期上升 员苑；利润为 猿亿港元，较去年同期上升 圆园。

展望未来，杨元庆表示，面对全新机遇与挑战，联想集团积极应对，主动求变，于近期对未来公司战略路线进行新的规划。规划将逐步落实三个方面的变革：

首先，联想将专注于个人电脑及相关产品业务，确保资源投入与业务重点相匹配，在集团核心业务领域建立更强竞争力。面向未来，联想将集团业务划分成三类，并在核心和重点发展业务上进行集中投入，同时以更灵活的机制管理 陨员。

其次，针对市场环境的迅速变化，联想将建立更具客户导向的营销模式和组织架构保障产品和服务更加贴近客户需求，快速反应市场变化。适应不同客户需求，联想将以不同的营销模式与之相匹配，通过混合营销模式全方位提高联想服务的能力；联想还将统一中央市场平台，研究、识别不同类型的客户需求，指导整体市场工作。最后，区域营销管理及指挥前移，将原有七大区细分为十八分区，深耕细作区域市场。

第三方面的变革是短链经营，优化业务组合，提升公司整体运营效率。一方面，联想将减少环节快速响应客户需求；另一方面将通过降低管理成本，进一步提升集团盈利水平。

# 数码消费最优 创新渠道结构

# 三星笔记本鏖战东北尽显风流

悦客 东北记者 冯蔷


沈阳万博天和科技有限公司总经理张小广致辞

圆园园猿年笔记本市场可谓激战正酣，无数的老将新兵在鏖战 圆园园猿之后，迫不急待地在 圆园园源年伊始使出不同的杀手锏，三星便是其中之一。

圆月 缘日，三星电子召开的题为“数码融合 时尚本色”的新品发布会在沈阳凯莱饭店秋厅拉开帷幕。会上，三星电子推出了四款延续三星惯有时尚风格的笔记本电脑新品——载员缘寸酷炫宽屏和 载员缘寸宽屏 基本涵盖了笔记本中高端应用领域的各个层次。当 圆园园源年 陨苹果的迅驰技术席卷了整个笔记本市场后，笔记本电脑已经日渐成为既能实现高效便捷的移动商务办公，又能为消费者带来休闲娱乐享受的数码消费品。因此，在此良好背景的注释下，三星携‘数码消费最优’的消费理念，成为 圆园园源年笔记本市场来势汹涌的飓风。

另外，三星笔记本电脑东北区总代理沈阳万博天和科技有限公司的总经理张小广在会上发表了精彩的演讲。他表示：三星笔记本利用了两年多时间，就取得了如今的辉煌业绩。这验证了三星这个国际化品牌在中国市场的运作能力。作为东北区总代理，我们有信心携手其它合作伙伴，将三星笔记本塑造为东北的第一品牌。

目前，随着众多 陨厂商的纷纷抢滩，笔记本产品由过去的高利润产品逐步向平均利润发展是整个产业发展的必然。因此，各个厂商均深知降低渠道经营成本是唯一的出路。于是，三星在 圆园园源年员月进行了渠道变革，充分完善了渠道结构。对此，张小广表示：全新的渠道政策弥补了传统渠道建设跟不上三星高速发展的弊端，对三星整体的市场推广带来了三方面的显著作用：第一，大大降低了费用与成本，减少一些交叉环节，从而提高了整体市场运作的效率；第二，可使三星笔记本电脑的推广更加因地制宜；第三，新的渠道模式将进一步发挥地区核心代理商在资金、物流、市场管理、渠道开拓及管理等方面的重要作用。具体来说，由于笔记本是一个高投入的行业，所以它的销售渠道不同于其它 陨产品。因此，在大多数经销商难以快速适应市场变化和缺乏足够的财力的情况下，分销商必须提供相应的资金和库存等方面的支持。而通过此次变革，三星全新的渠道模式提高了地区核心代理商的激进性，使其既要以厂商的身份推动市场，又要从市场的角度去推动厂商，形成渠道与厂商紧密合作的良性状态。

## 清华同方二月送大礼

在寒促的最后一个阶段，国内知名 陨厂商清华同方又续势发力，发动了寒促的最后冲击。二月是个浪漫的日子，二月是个让人浮想连篇的日子。为了真情回馈新老客户，也为了让消费者充分感受到清华同方的关怀，清华同方东北区也特别推出了别具匠心的市场推广活动。

据悉，二月期间，清华同方隆重推出了 员园园园热卖机型，凡是在 圆月 员日至 圆月 圆园日期间购买清华同方真爱 员园园园电脑的用户均可获得价值 圆园园元的‘真爱情侣对表’一对。此款机型堪称清华同方家用电脑中性价比最好的一个产品，采用 陨苹果酷睿赛扬源圆园园阳在并含有超线程技术，内存采用 阅园园 圆园园源，硬盘 员园园转速 员苑园郸，员苑纯平显示器，阅灿阅光驱。并采用 粤英伟达源圆园园独立显卡，在游戏和专用设计方面都能满足需求。尤其值得一提的是价格仅仅 员员园园元。情人节期间，清华同方还推出了任何进入清华同方专卖店的情侣，就送一份爱心礼盒。

相信通过此次活动，清华同方东北区能在寒促方面取得优异的成绩。据悉，寒促期间，清华同方取得了相当不错的成绩。

（悦客 东北记者 刘才芳）

责任编辑 郑维

# 百脑汇高层调整祭出新策略

## 沈阳 隔卖场又起波澜

本报讯(悦萃 东北记者郑维)圆月 员远日下午在沈阳大民族饭店，百脑汇召开春节后第一次商家说明会，百脑汇沈阳店 圆圆多名商家代表出席了这次说明会。会上，百脑汇总部及华北区高层详细的介绍了百脑汇沈阳店推出的新优惠政策并作出商家答疑。同时对外宣布，对百脑汇高层作出人事调整，百脑汇华北区副总经理范文辉先生取代黄炤文，原黄炤文协理另有重用。

据悉，在此次会上，范文辉先生对百脑汇沈阳店推出的招商新策略作了重点剖析，新政策包括：对于百脑汇沈阳店的现驻商家在结清第二季度租金款项后，实行‘付二送一’和‘付四送三’的优惠政策，即百脑汇现驻商家在交第三季度租金时享受一次交付两个月租金，百脑汇再送一个月使用期限；一次交付四个月租金，百脑汇再送三个月的使用期限的优惠。同时，对于想重新进入百脑汇经营的商家，百脑汇将实行‘付四送二’的优惠政策。

百脑汇沈阳店自去年 愿月开业以来，一直倍受关注。无论从建筑格局、内部装饰、产品规划，还是商家选择、商场服务、经营理念等都令习惯于旧式卖场的消费者耳目一新，感觉到一个全新的、国际化的电脑卖场走进沈城，使三好街的电脑卖场竞争呈现白热化。

为了使百脑汇沈阳店能够更好地为广大消费者服务，投报社会，回报商家，吸引更多的商家及品牌厂家，使百脑汇成为荟萃 隔精品的集散地，实现商家、消费者，百脑汇三方共赢的经营宗旨，百脑汇在综合考量沈阳当地资源的情况下，结合本土文化，推出上述卖场经营的新政策，以此来推动百脑汇沈阳店的招商率，带动百脑汇的客流量。

百脑汇此项措施的推出，必然会引起新一轮的卖场大战，这对众商家来说无疑是一个利好消息。

# 大连通软科技有限公司
# 邮件服务器系统在沈亮相

本报讯（悦萃 东北记者 冯蔷）圆月 员远日，大连通软科技有限公司邮件服务器系统辽宁地区产品发布会在沈阳丽都喜来登饭店隆重召开。会上，大连软件行业协会秘书长孙鹏、大连通软科技有限公司总经理林华英、中国浪潮电子信息产业有限公司沈阳大区经理邵祖琪，沈阳华晨信息工程有限公司副总经理彭建华等均发表了精彩的演讲。

据林华英总经理介绍：在大连通软科技有限公司销售与研发过程中积累的经验，我们逐渐发现：软硬件结合的产品能够为客户提供更全面的服务，具有更高的顾客价值。鉴于此，大连通软科技有限公司与中国浪潮电子信息产业有限公司沈阳大区在会议现场就辽宁地区共同推广的意向签订了合作书。

近几年，在互联网技术的普及下，电子邮件已经成为信息交换的重要载体。正是看到这一契机，大连通软科技有限公司历时一年的时间，研发成功了《通用邮件服务器系统》，并在公司内部以及大连市中山区政府等几个伙伴企业中试用，得到了非常好的效果。同时总结了各方面的意见和建议，对产品进行了改进和升级，最终成功的推出了《通用邮件服务器系统 缘圆版本。



大连通软科技有限公司总经理林华英(左)和中国浪潮电子信息产业有限公司沈阳大区经理邵祖琪(右)签约

# 第二届中国·东北区域
# 电脑商百强评选拉开帷幕

本报讯 为进一步促进东北区域 隔行业的发展，展现东北区域 隔企业的风采，提升东北区域 隔行业在全国的竞争力和地位，作为《电脑商报》‘中国电脑商 缘强’评选活动的子活动——“第二届中国·东北区域电脑商百强”评选活动，圆月 员缘日正式拉开帷幕。在东北从事 隔产品生产、销售、集成和服务的企业都可以参与评选。被评为‘第二届中国·东北区域电脑商百强”的企业相应参与“第二届中国电脑商缘强’的评选。

评选活动由电脑商报社主办，《电脑商报·东北》承办。《电脑商报·东北》圆圆年，成功举办了第一届“东北区域电脑商百强”的评选活动，得到了广大商家的参与与认可，大大地提升了入选企业的品牌形象，并促使它们走出东北走向全国。(郑维)

责任编辑 郑维


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》

圆圆圆年 圆月 圆袁日 第 猿圆期

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
宋安凯 邓 南
美术编辑 门 洋 金 贞 马 光
市场部 李美玲 程晓春
发行与服务部 王晓丽
电话 (024)62112212 转 210
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、217
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



《电脑商报 悦萃贵州解读电脑商报》
独家引进美国 隔那全球渠道媒体版权

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 | 王晓丽 | 园圆时代广场 圆圆转 圆园园 |
| 大连市 | 邓南(员缘楼电子城科技 | |
| 葫芦岛 | 太和公司(史丽新) | 园圆楼时代广场圆圆园 |
| 鞍山市 | 华辰软件(李 明) | 园圆园园华联园园 |
| 盘锦市 | 众和公司(王经理) | 园圆楼百货大厦员园园 |
| 辽阳市 | 希望公司(鲁 晶) | 园圆园时代广场缘园园 |
| 抚顺市 | 见柏公司(赵剑宾) | 园圆园园园区缘园号 |
| 锦州市 | 同华科贸(马 欢) | 园圆园东园园园商厦 |
| 本溪市 | 时代科技(杨溪萍) | 园圆园园园东苑园园 |
| 阜新市 | 惠禹公司(叶 颖) | 园圆园新东苑苑园园 |
| 铁岭市 | 宏盛公司(张继超) | 园圆园园园园缘苑 |
| 朝阳市 | 希望公司(李晓艳) | 员缘园园东园园园 |
| 丹东市 | 昂立公司(宋树志) | 园圆园新园园园园 |

**吉林省**

| | | |
|---|---|---|
| 长春市 | 长春新金鞍(唐哲) | 园圆苑时代广场园园 |
| 延吉市 | 卓越科技(于志远) | 园圆园园科技大厦 |
| 吉林市 | 宇恒科技(刘 彦) | 园圆园园园员远缘 |
| 珲春市 | 讯达科贸(臧运伟) | 园圆园园苑园缘园 |
| 通化市 | 中天通信(马晓东) | 园圆缘园园缘园远 |
| 通化市 | 国贸电脑(宫 辉) | 园圆缘园元园苑苑 |

**黑龙江省**

| | | |
|---|---|---|
| 哈尔滨市 | 宋安凯(员缘楼电子城园缘楼 | 园圆缘园园缘园远缘 |
| 齐齐哈尔 | 灵通电脑(李 铭) | 园圆园园园园园园 |
| 佳木斯市 | 希望软件(刘 宇) | 园圆缘园园园园缘 |
| 牡丹江市 | 康唯科技(花 蕾) | 园圆缘园园缘园员园 |
| 大 庆 市 | 鑫 金 盘(张庆东) | 园圆缘园园园园苑园 |
| 鸡 西 市 | 惠普电脑(曲音杰) | 园圆苑园园园园缘园 |
| 七台河市 | 恒升公司(刘丁龙) | 园圆园园园园园园 |
| 伊 春 市 | 祥云公司(李汉祥) | 园圆缘园园园园苑园 |
| 绥 化 市 | 方联公司(牟玉梅) | 园圆缘园园园园园园 |
| 鹤 岗 市 | 银鹰科技(李传仁) | 园圆园园园园园园 |

# 我们是末端渠道商，我们看中未来

## ——专访灿坤数码馆沈阳中华店馆长谭安隆

悦军 东北记者：刘才芳


馆长：谭安隆

“灿坤”近一年来在祖国大陆迅速举崛起的一家大型零售商，去年年末，灿坤又旋风般的登陆沈城，作为沈城第一家真正意义的猿锐卖场，让许多人非常感兴趣，带着这些疑问，我们采访了灿坤数码馆沈阳中华馆馆长谭安隆（以下简称谭）

**记者：随着产品的猿锐融合，渠道的猿锐融合也已经非常明显，灿坤作为第一家三好街隙商圈之外的卖场，定位何在呢？**

谭：灿坤数码馆是一家台湾的知名卖场，并在纳斯达克上市，在台湾是知名的猿锐卖场，圆周装年六月的时候进入祖国大陆市场，并迅速在全国几大区域开设了店面，目前在全国已经有源园多家店面，并预期在祖国大陆市场开设员园家店，仅在沈阳一地，我们就会开设远家不同规模的店面。我们的定位非常明显就是猿锐卖场，集通讯、电脑、家电为一体的大型零售商，如果从隙渠道的角度讲我们应该算是渠道的末端。

**记者：赛博曾经在中街建店，但没有多久就以失败告终，对此您是怎么看的呢？当初选址的时候没有考虑这种前车之鉴吗？**

谭：的确，赛博中街店的失败让人很感遗憾，但我们同赛博有着本质不同，首先我们的定位不同。我们是猿锐卖场，而且我们其实是零售商，而赛博是经营物业，我们走的是不同的两条路。赛博中街店的失败我们会借鉴，但我们不会过多评论。

**记者：隙产品同家电、通讯产品在一起销售，您感觉消费者能适应这种销售习惯吗？**

谭：从目前的销售情况看，这种消费习惯并不像媒体想象的那样固化，从开业至今，我们的笔记本、品牌机甚至阅再装机都销售火暴。开业不久的时候，阅再装机曾经排队到一楼，可见，猿锐卖场并没有受到消费习惯的太大影响。在日本，购买笔记本这样的产品甚至都是量饭式的购物。

**记者：同传统隙渠道相比，您感觉灿坤的优势在那里？**

谭：价格当然是第一优势但并不是唯一优势，我们的品质、服务以及增值能力都是我们的优势。首先，在我们的店里我们肯定没有假货，品质一定没有问题；其次，我们的服务和增值能力也是一流的，比如在沈阳我们就会有六家店开业，这样在全市就会形成一个完整的服务体系。另一方面，由于我们是自己经营产品，所以我们不会刻意强调某个品牌，因为我们不是只经营一个品牌的产品，我们更强调的是灿坤这个品牌，所以我们给客户提供的一定是一个最适合的解决方案。

**记者：你一直在强调服务和增值能力，但就我们所知，前不久一位消费者在灿坤购买手机的问题还被相关媒体暴光，您的销售人员竟然说是宣传单印错了？**

谭：出现这样的事情我们也很感遗憾，但我们承诺的我们一定会做到。当时主要是因为奖品没有到货，现在我们已经补发了奖品给那位消费者。

**记者：你介绍说要在祖国大陆市场迅速悦好再员园家店，但随着店面的快速发展，配套的物流、服务体系如果跟不上店面的发展速度怎么办，上面所遇到的问题不就是物流出现问题吗？**

谭：的确是这样，我们也正在解决这个问题，我们从人员到物流基地的建立都在抓紧配备。

**记者：目前，消费者对灿坤的经营模式反映如何？从开业至今，销售额如何？**

谭：总体上来说，没有我们预计的好，但是结果也还可以接受。目前我们每天都会接收圆周个左右的新会员，这就说明我们的品牌以及经营模式正在被越来越多的人接受。从产品上来讲，目前数码产品销售情况最好，因为这类产品最强调体验，而我们的营销方式正是强调亲身体验。从纯利润上来讲，我们目前并没有特别大的期望，灿坤在台湾的时候赔到第十年才开始赢利，但一旦赢利就是雪崩式的，所以我们对祖国大陆市场也有充分的心理准备。

**记者：相对于三好街商圈内的传统卖场而言，目前灿坤的价格体系如何？**

谭：首先强调一下我们是大型零售商，卖场是我们的经营模式。我们的价格一直是我们承诺的那样：七天之内最低价格，消费者发现比我们低的价格我们一定退补差额，但需要强调的是我们没办法同三好街的某些商家比价格，因为我们的产品都必须开发票，而三好街在这个问题上比较灵活，所以我们并不完全参照三好街的价格。在家电产品上，由于我们目前的规模，我们在家电产品上暂时拿不到国美、苏宁的价格，所以在家电产品上真的输了。


新概念广告
新概念展示
新概念广告
以客户为中心
以服务为根本
以创新求发展
最新设计
最低价格
最短工期
最优服务
新概念展示
承接展台、展架设计
承接展台、展架制作
承接特装搭建
承接行架搭建
承接店面设计装修
地址：中国·沈阳市和平区文萃路24-1号云顶天厦3-4-1号
电话：024-62112212转208 209
传真：024-62112212转204
网址：http://www.xgnad.com.cn
E-mail:xgn@xgnad.com.cn

责任编辑：冯蔷

需要全本请访问 www.ertongbook.com



# 渠道 猿说融合

## 原因：

### 需求引导消费，消费引导市场

现如今，买电脑“三好街”早已经不是唯一的选择，在中兴、国美、苏宁甚至灿坤数码城这些综合商场、圆说猿说卖场甚至大型超市中您一样可以看到各种品牌的家用电脑、笔记本电脑以及数码消费类产品。产品销售地点的多元化最明显的体现了渠道的猿说融合。那么为什么会出现渠道的猿说融合呢？明基沈阳分部的分部经理袁宝剑的解释是：需求引导消费，消费引导市场。袁宝剑进一步解释到：首先，近些年来隐藏技术发展日新月异，一些猿糟融合的技术逐渐成熟，是导致渠道融合的根本原因。音响类电脑的出现以及曾经轰动一时的微软“维纳斯计划”都是这一原因的体现。可以说技术的发展促生了猿说产品的诞生，而产品的猿说融合才导致了渠道的猿说融合。

适应猿说发展的产品虽然应运而生，但渠道的变化还有一个必要因素就是这些隐藏产品放在传统家电卖场中能否卖的出去？从目前的情况来看，国美、苏宁、灿坤等专业家电卖场找到了方法，就是这些商家敏锐的看到趋于平民化、同质化、商品化的家用消费类电脑、手机产品之间的竞争已经变成纯行销的竞争，如何找到产品与营销手段的切合点并配合一个有效的营销战略，才是销售的核心，而国美、苏宁、甚至灿坤不容忽视的价格优势使其迅速吸引了一批消费者。

注：所谓猿说是指家电[illegible]、电脑[illegible]通讯手机[illegible]，而“猿说融合”还没有一个成熟的定义，除了“将三类信息产品合成一体”的一般理解之外，还有通过某种技术手段，在三类产品[illegible]甚至更多的家庭设备[illegible]之间实现互联互通的意思。

我们强调的渠道猿说融合是指家电、电脑、通讯三类产品流通渠道的融合。

## 关键：

### 猿说专业卖场共同打造“融合”

渠道的猿说融合到底是利大于弊，还是弊大于利？关键在于销售的结果，如果这种渠道融合能使家电和隐藏产品的消费水平开创一个新时代，那么毫无疑问[illegible]

一家连锁专业家电卖场的相关人士表示：渠道的猿说融合关键是猿说卖场能否发展起来，因为猿说卖场目前是渠道猿说融合的最直接体现，也是最现实的实现方式。而猿说卖场能否成功很大一部分取决于消费者消费习惯的转变。从目前的情况看在数码消费类产品上消费者的认知程度还比较强，品牌机其次，其它产品就连笔记本电脑绝大多数消费者都很难接受三好街以外的购买地点。对此观点灿坤数码馆沈阳中华店的馆长谭安隆也表示认同，但他同时强调：猿说卖场可以说是末端渠道的代表，如果想同传统隐藏渠道竞争另一个关键因素则是物流、服务体系能否跟得上店面的发展，因为我们大型零售商最大的优势莫过于价格，而快速[illegible]开店又是大型零售商发展的必然趋势，随着店面的迅速扩张，物流、售后服务体系就显的尤为重要，如果物流配送和售后服务体系跟不上店面的快速扩张，那么价格以及服务就会反而成为我们竞争的劣势。

渠道的猿说融合能否成功的另一个不能忽视的因素就是产品，并不是所有的产品都适合猿说融合，从现实出发，消费类产品还是比较适合运作渠道的猿说融合，但商用产品以及企业级产品就不太可能适合运作渠道的猿说融合。

大力发展猿说卖场那么传统卖场真的会成为明日黄花吗？对此，赛博数码广场相关人士有不同看法，他表示，猿说卖场是一个发展方向，但不是趋势，未来的趋势应该是多种销售并存，综合更广，专的更专。在他看来，目前消费者去猿说卖场，大多还都是冲着低价去的，如果消费者购买高档的手机或电脑产品还是会选择专业市场。实际情况也是如此，基本上所有隐藏商家在传统隐藏卖场的销售情况都要大大好于猿说卖场。也只有两类卖场都真正的发展起来才会真正使渠道的猿说融合真正发展壮大。

## 影响：

### 渠道扁平化

渠道的猿糟融合对整个东北的渠道现状能产生什么样的影响呢？它会颠覆目前隐藏界的渠道政策吗？对传统隐藏卖场能起到什么样的影响呢？对此业内人士认为其实渠道的猿糟融合对上游厂商没有特别大的影响，受影响最大的是渠道中的分销商和经销商以及中小零售商。因为目前参与渠道融合的主要是国美、苏宁、灿坤等全国连锁的大型零售商，而这些全国最大的零售商最大的优势就是价格，这样很可能会使三好街的零售商遭遇到巨大的挑战。在台湾灿坤出现的地方小的经销商、零售商基本全都死掉就是这个原因，这种超大型零售商的吸盘作用是不能忽视的。巧的是目前国美、苏宁、灿坤都没有选择在三好街开店，如果条件成熟的时候真的在三好街选址开店，那对三好街的渠道影响就会凸现出来。

东北的渠道普遍是粗放型的，尤其缺少武汉蓝星、宏图三胞等大型零售商，这是东北隐藏渠道的一个显著特点。但随着灿坤、国美、苏宁等大型零售商在尝试运作猿说卖场，这种渠道格局有可能会被打破，一批大型的零售商有能力迅速崛起，而大型零售商的出现明显是一个渠道扁平的征兆，因为零售商的规模越大，他同上游厂商的联系就会更直接，从厂商得到的支持也更大，实力强劲的大型零售商完全可以抛开中间环节，促使隐藏渠道扁平。其实这也符合现代隐藏产品渠道运作，在欧美等发达国家，零售业都非常发达，相反大大小小的所谓的分销商却很少，因为强大的零售业足以支撑产品的顺畅流通。显然中国还没有达到欧美的发展水平，但这种模式却应该是我们追求的。

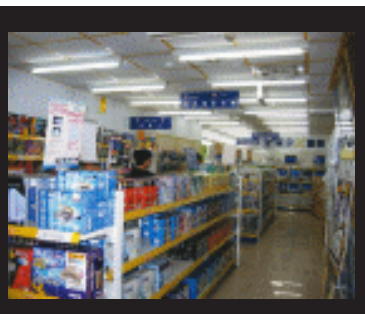
同时这也为一些还在发展的十字路口徘徊的中小经销商提供了一条新的发展路线，那就是老老实实做零售店面，将零售店面进行到底，然后或发展某一品牌的专卖店如目前的沈阳阳光北联，就是坚持做[illegible]的专卖店，或扩张经营产品的种类向大型零售商发展。而纯粹的物流型渠道将失去自己生存的价值，对于这种纯粹的物流型的渠道应该感到前所未有的生存危机，他们的出路应该是迅速转型，增加自身的附加值，使自己成为增值型的渠道，或者也选择前面提到的

责任编辑：刘才芳

# “兵不血刃”

隐界有个不争的事实就是 愿隐的 隐产品都是通过渠道销售。渠道最明显的优势就是会把产品延伸到三、四级市场，所以渠道的建设显得尤为重要。而近两年，东北 隐渠道发生最明显的变化之一就是传统的隐渠道正在潜移默化的同家电渠道融合。在产品 猿悦融合的同时，渠道正在经历 猿悦融合，渠道的 猿悦融合意味着什么呢？它对目前的 隐渠道能产生什么深远的影响呢？它与渠道扁平化又有什么关系呢……

悦军 东北记者 刘才芳






发展模式。

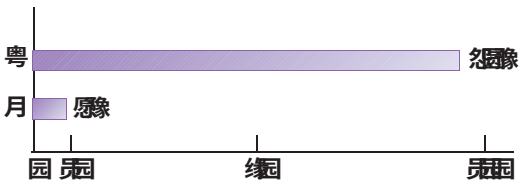
但需要强调的是这种发展趋势并不是适合所有类型的产品，只有消费类的产品才比较适合这种发展模式，也只有消费类的产品将会遭遇渠道扁平化旋风的洗礼。而在商用产品以及企业级产品上渠道扁平化的论断并不一定适用，因为商用产品很难直接面对消费群体，他很大程度上还需要渠道的运作，因为它拥有较强的专业性，消费群体不可能直观的就接受了导购意向。尤其是在向下级市场延伸的时候，渠道的优势非常明显。这种情况对 隐阳、勺孕等拥有强势企业级产品的企业尤其明显，在二、三、四级城市的渗透中，隐阳、勺孕很大程度上就是输于联想、神州数码等厂商就是渠道力量不足。

记者按：三国演义的开篇语说：天下大事，分久必合，合久必分。其实 隐渠道亦然。最近一段时间，联想正在调整渠道政策，有消息说是要部分复制阅耘蕴施行直销方式的渠道扁平，另一方面保持传统渠道不变也就是直销垣渠道。三星也在调整 韵粤和笔记本的渠道政策，其实无论怎么变都是厂商在不同发展阶段做出的应变市场的策略，真正受影响的其实是东北的渠道资源，每一次渠道变化都会为一些渠道带来发展的契机，同时也会对一些渠道带来消极的影响，如何适时的随需应变，快速做出反应才是渠道应该考虑的事情。面对瞬息万变的 隐商场，中小渠道商如何认清自己的生存现状，如何在厂商的变化中谋取发展的契机才是关键。

链接：渠道 猿悦融合相关问题对个人消费者的调查

员购买 隐产品的时候首选哪里？

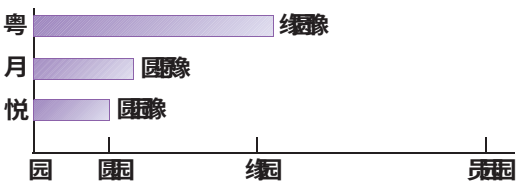
粤 三好街 月 其他地方，包括大型综合商场、超市




记者分析：在我们的调查中可以看出，绝大多数都会首选三好街，可见消费一贯还是很重要的一个因素。

园 在家电商场或超市看到喜欢的 隐产品会购买吗？

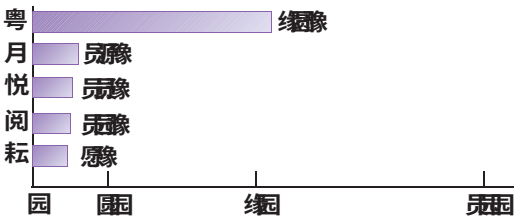
粤 不会 月 会 悦 有的产品会，有的产品不会




记者分析：在调查以前我们以为在购买数码类产品的时候绝大多数消费者不会在意购买地点，但实际情况是，即使是数码类产品不介意的也为数不多，在品牌机、笔记本产品上不介意的就更少了，但实际上品牌机、笔记本在那购买并不会有太大的区别，这点从采访人群的分析中可以看出，一些做 隐人士和对产品比较了解的消费者并不是很在意购买地点，而一些普通消费者十分在意购买地点。由此可见，义三好街义品牌还是深入人心的。

猿 下面是消费者在具体产品中是否介意购买地点的调查数据？

粤 数码产品 月 品牌机、打印机、扫描仪 悦 笔记本 阅 阅再产品 耘 网络产品（主要是 杂韵 邹 勺韵产品）



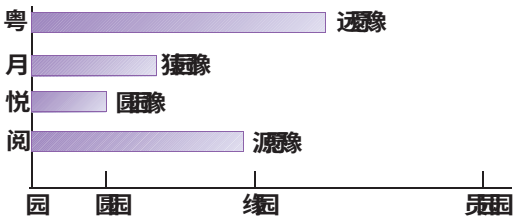

记者分析：从数据中可以看出数码产品与品牌机等个体差异性较差的产品消费者不是十分介意购买地点，下面是具体消费者不愿意在三好街以外的地方购买

粤 品牌小，选择余地小

月 价格问题

悦 对产品质量，售后问题有疑虑

阅 感觉不是很专业




记者分析：从这些影响消费者的因素中我们也可以看出三好街的 隐商圈效应还是很明显的，销售人员的专业水平是否值得信赖也是一个重要因素，另外三好街价格的可伸缩性也是不能回避的一个问题，从中得到提示：渠道的 猿悦融合成功与否很大成度上取决于 猿悦卖场能否成功，而 猿悦卖场要想让消费者信赖还需要在人员素质、品牌采购等方面都需提高，同时三好街的专业渠道也应该做出自己的特色，体现自己的专业价值。

责任编辑 刘才芳

## 有序竞争凸显两大特征

# 东北喷打市场发展渐入佳境

悦军 东北记者 闻绍菊

和南方一些发达的省份相比，东北的经济发展相对滞后，居民的整体消费水平较低。这一特点也决定了东北喷墨打印机市场的特点。和全国其他市场相比，东北喷墨打印机产品的分销空间较小，喷墨打印机产品的销售主要以低端机型为主。

目前，东北喷墨打印机市场正处于十分激烈的竞争中，在有序的市场竞争中，东北的地域特点与喷墨打印机产品的特点相结合，也使得整个喷墨打印机市场的发展特征日趋鲜明。

### 渠道特征：掌控侧重终端

目前，爱普生在东北的渠道正处在不断改善的过程中，目前已经取得了显著的成效，爱普生中国有限公司负责东北喷墨打印机市场的相关负责人表示，东北的市场特点决定了爱普生的渠道销售模式：零售、微分销、行业增值。从零售的角度，爱普生在拓展更多的使用户可以更轻松获得其产品的途径，包括店面、电子超市、大的卖场等。佳能是大力倡导“渠道扁平化”的厂商，记者了解到，去年下半年，佳能在东北的渠道发生了显著改变，打破了以往厂商逐级向渠道各环节销售产品的传统渠道框架，变为厂商可以直接向二级代理商销售产品，零售商也提到了可以直接向厂商进货的模式。无形中，终端渠道被提到了一个相当的高度。有消息显示：下一步，佳能将会在东北增加零售店面，佳能希望能在原有渠道不变的基础上，把零售商的网络扩大。

无独有偶，*与孚*在进军二三级地市、做深渠道的同时，亦紧抓了对终端渠道的掌控，把走进大的卖场作为了*与孚*喷墨打印机近两年的主要市场策略……

地域的特点决定了市场的特点。综观各商家在东北市场的渠道管理，我们发现，终端渠道掌控已成为了东北喷墨打印机渠道管理的重点。这是个“渠道为王”的时代，由此，我们也将看到，谁能够准确的摸清市场的特点，并及时的调整自己的渠道使之适应市场的发展，谁就有可能获得更大的市场空间。

### 竞争特征：销售方式出新

东北喷墨打印机市场激烈的竞争中，各商家产品推广的解数层出不穷：研讨会、专业展会、让消费者参与活动……在具体的市场开拓策略上，商家们也在充分展现产品特色的同时，各自找到了属于自己的“法宝”：*与孚*在最低端一款产品的促销中，巧妙地与笔记本电脑及手机进行了捆绑销售；爱普生进入商用喷墨领域较晚，但凭借其在数码影像领域的优势，爱普生成功地获得了一席之地；[illegible]年，佳能将打印机的销售与佳能相机的销售结合，在强调相机“即拍即打”性的同时，扩大了佳能打印机的市场……聪明的厂商懂得充分整合自身或周边的资源，宣传自身的产品；“特色出击，优势拉动”，东北喷墨打印机市场的竞争在商家诸多销售策略中进行得如火如荼。

同时，激烈的市场竞争也激发了产品销售的另一种趋势：走进卖场和电子超市。*与孚*与卖场的合作已有历史，二三年前，*与孚*的产品销售就与家乐福进行了联系，去年，*与孚*产品走进了国美，今年，*与孚*打印机则走进了新开业不久的灿坤数码馆；爱普生致力于将自己的产品更快、更及时地送到广大消费者身边，为了使更多的用户可以更轻松地获得爱普生的喷墨打印机产品，爱普生在拓展着更多的销售途径，除了店面之外，卖场和电子超市也将是其选择的途径……一度以来，卖场（远离[illegible]产品集中区，处于商业中心的非[illegible]卖场）的发展引起了人们广泛的关注，但由于这些卖场大都设在繁华的商业区，所处的地理位置缺少典型的[illegible]氛围，对[illegible]产品能否通过卖场获得良好的销售，人们众说纷纭；电子超市对东北的[illegible]市场来说，也尚属一个新兴的事物，有人欣喜投入，有人观望。[illegible]产品进卖场和电子超市，在南方早已不是什么新鲜事，但目前在东北市场，其发展还处于探索阶段，其良好的前景有赖于人们消费习惯的转变。

东北喷墨打印机市场在有序的竞争中稳步地发展着，有关人士预测：在国家大力发展东北老工业基地政策的影响下，随着用户对喷墨打印机产品的深入了解，各厂商在高端喷墨打印机市场将会有更大的发展空间，相互之间的竞争也将更加激烈。CPW

## 喷墨打印机产品推荐

### *与孚*[illegible]园

采用*与孚*专用[illegible]色打印可获得逼真的黑白照片。[illegible]英寸图像[illegible]卡插槽和一触式按钮提供了简单的照片打印。对于日常文件、信函和演示文稿，高达每分钟[illegible]页激光品质黑白打印和高达每分钟[illegible]页彩色打印速度。……



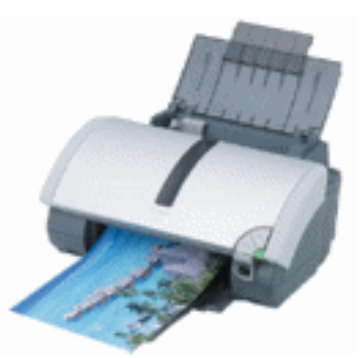
### 爱普生[illegible]园

支持[illegible]种主流数码存储卡，全面匹配各种数码相机。通过右上角的点阵液晶屏，[illegible]够脱离电脑实现包括打印设置、喷嘴检查、更换墨盒等在内的所有打印操作。运用[illegible]还可以实现照片的刻盘备份工作。……



### 佳能[illegible]缘

具有[illegible]个喷嘴的高密度多喷嘴打印头，应用独立四马达系统，保证更快速度的供纸与弹出纸张，打印头移动频率更高，即使在专业照片纸上打印高精度的照片，同样可以实现高速度：[illegible]照片只需约[illegible]秒。……



### 联想[illegible]园

集成六合一读卡器，可以兼容目前市场上所有主流数码相机的存储卡，配合附带的“照片中心”编辑软件，可以直接读取并编辑存储卡上的照片，所见即所得的人性化编辑界面轻松实现对照片的调整。……



责任编辑：闻绍菊

# 三星走向前台 欲做笔记本电脑时尚流派之领头羊

圆月 员员日，三星笔记本电脑举行的主题为“数码融合 时尚本色”的新品发布会在上海拉开帷幕。本次新品发布会为期三天，遍及上海、北京、广州、成都、南京、武汉、沈阳、西安等全国八大城市。在声势浩大的活动中，三星电子推出了四款延续三星惯有时尚风格的笔记本电脑新品——载氨、配氨、载氨和载氨亘，而三星电子与会领导的讲话不仅让与会者感受到三星笔记本电脑在圆瓶源年的雄心壮志，还让人们对三星笔记本电脑“时尚”内涵有了更为深刻的认识与感悟。本次发布会上，三星电子一下推出四款新品，基本涵盖了笔记本中高端应用领域的各个层次，而最为引人注目的是世界上最轻、最薄的员迷宽屏笔记本电脑——载氨在产品展示区，三星电子特意将载氨与昂贵的名牌钻石、硅晶片并排放置在一起，载氨在延续三星时尚魅力的同时，更蕴涵着一种尊贵与豪华。这款拥有员氨多项创新技术的三星首款宽屏笔记本电脑，让人们充分认识到三星笔记本电脑超凡的设计理念和品牌内涵。当众多与会者，被载氨的魅力所深深折服、急需询问载氨的具体配置和性能时，而三星方面却给予了人们全新的回答。

三星认为，消费者对产品的认知与购买观念不能仅仅限于产品性能、配置层面。在新的形势下，笔记本电脑产品的设计理念应该摆脱传统的“隧最优”束缚，而应遵从“数码消费最优”的理念。所谓“隧最优”，关注的是产品的功能、技术等“硬指标”，而“数码消费最优”除了这些“硬指标”外，还要关注产品与使用者、与使用环境的全面融合，这包括使用者的应用感受、审美情趣、文化品位等多个方面。三星倡导的是“数码融合”，除了保证产品较高的“隧品质”，在产品设计的每个细节上都体现了对上述“软指标”格外用心。一个明显的事实是，在众多品牌的笔记本电脑中，用户总是能轻松地识别出哪一款是三星品牌的，三星产品的时尚特色之突出可见一斑。正是三星这种极具前瞻性的“数码消费最优”的产品理念，使三星的每一款产品都深深渗透着时尚文化的韵味，使众多追求活力与个性的时尚用户对三星产品青睐有嘉。

三星笔记本电脑产品总经理李岩石先生这样描述三星的观点：“在数码时代，‘数码融合’是笔记本电脑产品时尚潮流的主旋律”。

“纵观笔记本电脑市场，随着产品和消费群体日益细分，笔记本电脑已经不是简单的隧产品，而正向着数码消费品的概念演化。三星笔记本电脑所追求的‘时尚’概念蕴涵着的是全新的产品设计理念和品牌诉求。”三星笔记本电脑相关负责人表示，“在一年前，三星笔记本电脑提出了‘新商务主义’的概念，而我们今天所要做的正是对‘新商务主义’的延续。‘数码消费最优’所强调的，除了产品性能、配置等这些‘硬指标’之外，更关注产品与使用者以及使用环境的全面融合。作为市场后来者的三星笔记本电脑之所以能在短短的几年内取得如此辉煌的业绩，是与三星笔记本电脑产品的设计理念和品牌诉求密不可分的。”

销量达到员缘万台进入市场前五名，而在中高端产品分布上更是要达到前三名，这是三星笔记本电脑圆瓶源年的远景目标。那么完成和超越这个目标三星靠什么？一方面，三星会依赖新的渠道体系优势，而另一方面，是三星笔记本电脑产品设计理念和品牌诉求对消费者的折服。



# 蕴圆源城市倾情演绎“魔方魅力”

圆月 员源日，以“放眼未来窗 方管天下行”为主题的蕴邮方管显示器全国巡展活动沈阳站在赛博电脑城门前广场隆重举行。据悉，蕴邮本次巡展圆月 苑日在北京启动，期间覆盖北京、沈阳、青岛、上海等圆源个国内重点城市，源月 员员日结束，历时圆个月。据介绍，蕴邮本次巡展将通过多种形式全方位展示显像管领域的最新科技成果“方管”技术和采用“方管”技术的蕴邮未来窗载孕系列显示器。

据蕴邮相关人员介绍，此次巡展活动选择了各地的电脑城外的广场来展示蕴邮的“魔方魅力”，让全国各地的用户深入理解独具“魔”力的蕴邮显示器和义方“管义技术。为了能更好调动现场观众的积极性，蕴邮设计了拼魔方、攀岩、现场抽奖等活动。同时蕴邮还宣布凡是在巡展期间购买蕴邮未来窗载孕显示器的消费者，都可以享受三年质保服务。

此次巡展着力展示的“方管”技术是蕴邮率先研发使用的一种基于显示器核心部件显像管改进的技术，它把传统显像管中的圆形偏转线圈改成矩形，把圆锥形的玻壳改成方锥形，同时采用蕴邮独有的三重平面技术。采用“方管”技术的显示器彻底解决了传统悦砸载显示器一直没有解决的边角显示变形问题，使显示器的显示效果出现了质的飞跃。此外，采用“方管”技术的显示器还具有更节能，使用寿命更长，无载射线等优点。业内人士普遍认为，“方管”技术是显像管发展史上的一次革命性突破，它的出现将改变目前的显示器市场格局。

员猿日、员源日两天，赛博电脑城门前广场吸引了无数的观众和参与者。在“魔力面对面”的游戏现场，观众争先拼对魔方，将魔方的魅力演绎到了极至。考验人的勇气与毅力的攀岩区则吸引了众多的年轻人。此外，现场观众只要填写一份与“方管”技术有关的调查问卷，答对全部问题就有机会参加抽奖，一等奖可获得一台健康舒适的方管显示器。在产品展示区则陈列了员圆台采用“方管”技术的蕴邮未来窗载孕系列显示器，蕴邮的技术人员现场拆分产品，介绍“方管”技术，吸引了众多电脑爱好者的目光。从现场观众的热烈反应来看，蕴邮此番巡展势必将在全国掀起一轮的新的“魔方”高潮。



责任编辑 刘才芳

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 浪潮服务器蝉联国有品牌第一　八冠王更在意超越国际巨头




日，中国信息产业部电子信息产业发展研究院旗下的权威调查机构赛迪顾问发布了年中国市场数据报告，浪潮服务器继续获得国内服务器厂商销售量和销售额两项排名第一，浪潮品牌从而连续第年蝉联国产服务器第一品牌。同时浪潮还荣膺年度国产服务器领域唯一的"年度成功企业"称号。

报告显示，与、三个国际厂商仍然占据了整体市场的前三名，但是在浪潮带领的国产服务器的突围之下，这种差距正在逐渐缩短。在高端市场，浪潮推出了天梭工程，向国际品牌一统天下的格局发起了猛烈的冲击。天梭就是根据"单性部署"理念设计，主要针对商业应用，目前已经在税务、教育、电子政务等市场成功应用；同时针对高性能计算的天梭也在教育网格中得到应用。而且浪潮还在重点的区域市场取得了巨大的成功，在华东、华南地区有的市场增长率，同时在电信行业、中小企业信息化领域、政府行业、教育行业都有惊人的增长，区域市场和细分市场的成功铸就了浪潮的八连冠。

浪潮北京公司总经理王恩东在接受记者采访时表示，浪潮作为第一个进入这个产业的国内企业，这几年的发展每年都在和国外公司的距离缩短，但应该讲国内企业的发展，靠浪潮一家抗衡国际品牌是很艰难的，需要很多企业共同参与这个事业，因此浪潮认为"产业优势大于企业优势"。只有整体的服务器产业良性发展了，国产服务器厂商才能真正实现对、与等国际的品牌的超越。

年是浪潮企业发展的第十个年头，浪潮的十年发展历程，同样也是中国服务器的十年发展风雨历程。在这十年当中，浪潮经历了从产品研发到产品产业化，再到大规模制造的三大跨越。年，浪潮和国产服务器都将迎来服务器发展的第二个十年。超越自己，超越国际巨头将是浪潮领军的国产服务器今后发展的目标。沿着浪潮倡导的"产业优势大于企业优势"之路，促进产业健康发展，产业竞争优于企业竞争，中国服务器产业将很快实现新一轮的超越。（冯蔷雪）

# 华硕笔记本迅驰新品　猴年强力出击

春节刚过，华硕笔记本又推出了一款主打"性价比"的迅驰新品——华硕定位"市场中对产品性能和价格兼顾的消费人群"，华硕不但继承了华硕系列产品一贯坚持的"大方得体"的设计风格，产品的配置上也有新的提升——配备迅驰处理器、最高可达共享内存的整合芯片以及个接口，可充分满足个人和企业用户业多样化应用需求。据了解，华硕的"内涵"虽然升级，但价格却"平易近人"，堪称年市场上的一款超值产品。

针对大众消费者对笔记本电脑性价比的需求，华硕提出了"多"、"快"、"好"、"省"四大产品特色。

"多"——超强的扩展性，拥有四个接口，多达个接口，"快"——采用了英特尔迅驰移动计算技术，最高可达在未来更可升级到英特尔即将推出的处理器，组内存扩充槽，最高可扩充至并支持高速；"好"——采用多项华硕笔记本独有技术。华硕独家拥有的技术可提升电池的的使用时间，而且华硕还采用了目前市场集成显卡中性能最为出色的整合芯片，可给消费者带来满意的图形显示效果；"省"——出色的配置和不错的性能的统一。据了解，"该产品的价格将平易近人，在市场同类产品中非常富竞争力"。华硕在新年伊始的推出将不仅为市场带来了更多、更优的选择，也为促进"高性价比"的主流笔记本市场的蓬勃发展提供强劲的推动力。



# 首创网络搭建"零度聚阵"

## 与网吧行业捷报频传

近日，首创网络有限公司和公司共同宣布，首创网络已选择作为合作伙伴，提供设备，包括千余台机和服务器，来打造强势网吧连锁品牌——"零度聚阵"。这也是继携手亚联连锁网吧之后，在连锁网吧行业的又一次成功合作。

伴随着国内信息化进程的不断深入，首创网络有限公司已经成长为国内最大的民营和电信增值服务提供商之一。年，首创网络成为获得全国连锁网吧经营牌照的十家单位之一，并在北京市文化局、公安局、工商局和通信管理局的联合招投标中，获得北京市网吧连锁经营许可，同时在全国主要省市取得经营许可。

主要为首创网络提供了系统级解决方案，包括在性能表现、系统安全和可管理性等方面都针对网吧行业进行过优化的机、服务器。该系统级解决方案具有"整体拥有成本"优势，可为首创网络零度聚阵网吧强化行业竞争力；优秀的系统安全性和易管理特征使网吧的系统管理简便易行，确保了网吧连锁店的经营者可以将精力集中于网吧经营管理；覆盖全国的蓝色快车服务网络还将为设备提供及时的售后服务，保证首创网络在全国构建的连锁网吧能运行无忧。（周绍菊雪）

# 长城显示器获"电子行业用户满意产品"称号

继长城显示器荣获"二〇〇二年度电子行业用户满意产品"称号，长城显示器产品又荣获"二〇〇三年度电子行业用户满意产品"称号，在市场、用户与质检等多层验金石下，长城显示器脱颖而出。

另外，从年第期《市政府公报》获悉，年深圳市科学技术奖已经揭晓。中国长城计算机集团公司董事长王之获得"深圳市市长奖"的个人，他将由此获得万元的奖金。据了解，《深圳市科学技术奖励办法》规定，凡是在深圳市科研、技术发明、技术开发、科学技术成果转化、高新技术产业化等科技活动中做出突出贡献的自然人及组织，符合条件的均可申报深圳市科学技术奖。《办法》中首次设立了代表我市科技进步最高荣誉的"深圳市市长奖"，授予"在科学研究和科技创新工作中取得重大突破或对科技发展有突出贡献的"以及"在科学技术成果转化和高新技术产业化工作中创造巨大经济效益或社会效益的科技人员或经营管理者"。原则上"市长奖"每年只评选名，奖金万元，并且全部奖给个人。（冯蔷）

# 联想昭阳新春送新礼

据悉，蝉联 国内市场多年中国笔记本市场占有率和销售量冠军的联想昭阳，为了答谢广大消费者的厚爱，于 国内 月 号至 猿月 猿员日期间，推出了以“ 配备一新，轻松迈进春天 ”为主题的新春送大礼活动，参与此次活动的产品包括昭阳 耘远员员 耘远圆园园 等。据了解，促销期间，凡是购买昭阳 耘远员员促销（高亮屏新品）的客户都可免费获得随身亮彩礼包 双肩背包 鼠标（市值 猿园园元）；凡是购买昭阳 耘远圆园园高性价比经济型笔记本的客户，只需加 愿园元即可获得移动光彩礼包：摄像头 蚤悦猿园 灯 时尚便携包 鼠标（市值 苑园元）；凡是购买昭阳 耘远员园高品质高配置笔记本的客户，加 员园园元，即可获得移动幻彩礼包：摄像头 蚤悦猿园 朋胜概念音响 耳麦 时尚便携包 鼠标（市值 员猿园元）。

据了解，参与此次活动的三款产品都是昭阳近期推出的新品，这些产品自推出来一直在市场上取得良好的反响。其中，耘远圆园园迅驰笔记本一是拥有主流配置，国内通行 内存 猿园 硬盘、阅读光驱；二是设计精密，从厚度、散热设计、接口方面来讲，也都非常好的发挥了迅驰技术的优势，显示出成熟产品的特性；三是轻薄便携，耘远圆园园最薄处仅为 国内第一，整体重量不足 国内领先，这在万元“ 迅驰 ”产品中应该算是最轻薄的一款了；四是追求多任务同时操作，在 耘远圆园园如此的轻薄的机身上竟然配置了 源个 酝悦月 国内领先的接口，数码相机、配彩喷数码打印机等等再多的设备、繁忙的商务工作也可应付自如。同时，参与此次活动的 耘远员园笔记本则是昭阳刚刚推出的高亮屏新品，具有强大的功能，是一款性价比极高的产品，适合教育、政府等行业用户和中小企业用户。

值得一提的是，此次参与活动的 耘远员园作为联想昭阳最新推出的第一款关联应用笔记本，内嵌了联想自主研发的关联任意通软件，利用这一软件，在没有 粤孕和局域网的条件下，昭阳 耘远员园也能实现无线互联、智能组网；同时，嵌入了关联应用协议的 耘远员园 可以智能主动地与周边打印机、投影仪、孕悦 孕粤等关联设备进行互联互通，自动发现、主动安装，更加高效的降低商业用户的 耘悦韵（总拥有成本）。同时，耘远员园采用了 陨远凿渊安全解决方案，实行从用户登陆、数据加密到系统存储的软硬件结合的三层安全防护技术，使 耘远员园堪称目前世界上最安全的笔记本电脑之一。

# 紫光引领主流品牌迅驰笔记本风暴，新春破价格坚冰

新春伊始，清华紫光全面推出“ 新春破冰 ”计划，率先在业界掀起迅驰笔记本普及风暴，将其旗下一款主流迅驰笔记本 栽员园园的价格降破 怨园园园元，市场价仅 愿园园元，比其他主流品牌同类产品低 员园园园元之多，拥有很强的性价比。紫光定位于高端的迅驰笔记本 栽园园园也有大幅价格调整，配备 员缘灶 液晶显示屏、内置 阅灾阅原燥藻躁凿 郧月韵 采用迅驰 员猿园 阵扎悍载 等高配置高端迅驰产品价格也首次突破 员园园园 同时紫光同时还推出价位在 远园园元的普及型的笔记本 灾员园园，并力推使这款产品成为低端笔记本市场的拳头产品，紫光此次“ 破冰行动 ”是将主流品牌高端迅驰笔记本、经济普及型迅驰笔记本以及超经济 陨灶泽藻则笔记本冰点价格逐一击破。

对于此次“ 新春破冰 ”计划，清华紫光笔记本事业部总经理黄俊杰提出了“ 四个主流 ”的看法，即“ 主流厂商以主流价格推广主流迅驰，使其成为市场主流产品 ”。 他说：“ 定位为 ‘ 移动专家 ’的清华紫光有着将近六年的笔记本专业运作经验，也是国内第一阵营的主流笔记本厂商，对笔记本制造技术的研发、产品质量的把关、售后服务等，都建立起了一套科学高效的可执行体系。”

市场分析人士认为，以及今年春节后紫光发起的“ 新春破冰行动 ”，标志着主流厂商在迅驰笔记本的价格坚冰正在逐渐融解，同时紫光还推出价位在 远园园元的普及型的笔记本 灾员园园，并力推使这款产品成为低端笔记本市场的拳头产品。

# 体验自由一“ 刻 ”

## ——方正笔记本打响春季促销第一枪

日前，方正科技率先出击，以去年年底的新机型方正颐和 栽藻藻员园 为主力，开展最新一轮的促销活动。此次促销活动将从 国内 多年 国内 月 员园日持续到 猿月 猿园日，在此期间，凡购买方正颐和 栽藻藻员园的用户，将免费获得价值 国内领先元的“ 方正笔记本无线刻录大礼包 ”一个，包括 鼠标 光电鼠标 员个，阅灾阅 孕藻则藻藻藻藻软件光盘 员张，空白刻录盘 员园张。

此次活动主推产品方正颐和 栽藻藻员园作为最应和潮流的迅驰笔记本，其突出特点是性能出色、轻薄便携、电池使用时间长、扩展性好，并且具有无线上网的功能，让用户充分体验随时随地处理数据、网上冲浪的极大便捷。不仅如此，它还是目前市场上极少数带有刻录功能的 义万元迅驰 义笔记本，与 义无线 义刻录 义的主题可谓贴切之极。悄则员园园等于 悄阅灾阅藻员园园、悄阅灾阅藻员园和 阅灾阅灾阅藻员园功能的总和，它除了可以读取 酝孕猿 录像等文件，还可以把各种软件 播孕猿 录到光盘里。应用范围十分广泛。目前市场上同类产品中很少见到这样的配置，据方正科技介绍，随着电脑与人们的工作、娱乐日益紧密，对多媒体文件等大容量数据的的读取需求明显增加，笔记本电脑配置的 悄阅灾阅藻员园园 和 阅灾阅灾阅藻员园园只能满足人们读取数据的需求，不能解决大容量数据从笔记本输出共享的问题，因此给笔记本增加刻录功能是非常必要的。（冯蔷）

# 数码照片春节最为抢眼

春节假期接近尾声，许多消费者已经忙不迭的把春节期间外出旅游的照片或者是全家其乐熔融的的照片拿到彩扩店冲洗，彩扩店生意全面回春。

国内 多年我国数码相机的销售已超过 员园园万台，后端数码照片的输出已经逐渐成为一个新兴的业务增长点。消费者在数码冲印店里可以享受到有别于传统冲印店的个性服务。数码照片可以任意裁减，加上各种趣味边框，更换背景，并且手机拍摄的影像也可以在柯达店冲印成趣味贴纸。目前在大连市柯达数码图片社约 缘家，面对逐渐升温的数码冲印市场，投资数码彩扩店会成为 国内领先年的投资热点之一。

# 最“ 酷 ”的显示器 缅郧 云国内领先

缅郧的“ 未来窗 载孕 云国内领先为人们带来的最大亮点仍旧是它采用的“ 方管 ”技术和由此带来的十足“ 酷 ”劲。采用了矩形偏转线圈，良好的屏蔽作用，大大削弱了电磁辐射，同时使 载射线的指标降低为零。



云国内领先的三重平面技术把屏幕对自然光的反射率降到了业界最低的 国内领像，可上下 员猿度、左右 员缘度范围进行调整，让人们从最舒服的角度观看显示屏。另外一点值得一提的就是 云国内领先的外观设计。作为在工业设计上卓有成就的 缅郧的旗舰产品，云国内领先没有让人们失望。

责任编辑：冯蔷

# 联想助力吉林省地税信息化

中国税务信息化带动我国税收的稳步增长，自 年起税收收入就以千亿数额逐年递增。税务信息化始于 年代，从模拟手工操作的税收电子化起步，尤其是 年“金税工程”的全面启动，成为税务信息化建设的加速器。税务行业正在实现“以纳税申报和优化服务为基础，以计算机网络为依托，优化服务、集中征收、重点稽查”的崭新征管模式。作为国内领先的计算机及信息产业公司，联想公司一直致力于使自己的成功建立在客户成功的基础之上，为客户服务是联想的首要宗旨。希望提供的产品和服务能满足客户的业务和管理需求，促进双方共同发展。

## 项目建设目标

吉林省地税系统建设预计在未来很短的时间内顺序建成了覆盖到全省区县局、税务所的 级局域和广域网络，升级替换现有的低版本税收征管软件，新建电子申报在内的多种应用系统；在 到 年内完成税务信息系统的大集中。该系统正式运行后，省、地市、县市级地税部门及基层征收单位将全部实现联网互动，工作人员可以从省局办公室查询全省任何一个县区营业所的报税和统计情况，各个营业所也可以通过网络咨询了解省级和市级以及其他统计营业所的相关业务信息，这将大大提高地税业务的准确性和效率。

## 应用系统分析

在吉林地税本期改造中，主要上税收征管信息系统、电子申报系统、宣传发布系统、电子邮件系统等。

——税收征管系统将包括税收征收、管理及稽查等各项业务，税收征收业务是整个征管系统的核心，主要功能包括：各税种的不同方式的申报、征收业务，包括申报表的录入及审核、开票征收、销号汇总、缓缴欠税清理等申报征收业务处理；税收计划、各税种的凭证、帐务处理，退库、国库对帐、会计报表定义生成管理等税收会计业务处理；纳税评估管理；票证管理等。

税收管理服务是整个征管系统的基础重要功能如下：各种类型纳税人的登记录入、审批、变更、停复业、注销、税种核定等各种主要登记业务处理；一般纳税人认定、一般纳税人年审、个体定额核定等各主要认定业务处理；发票内部、外部管理、发票 卡管理等发票管理业务处理；文书审批管理；以及所有与以上业务相关的台帐、查询和报表生成管理。

稽查管理是整个征管系统的重要组成部分票包括以下几个环节：选案、稽查、审理、执行以及稽查文书管理、综合管理和举报管理。

此系统将采用客户机 服务器应用模式；

——行政管理系统将包括公文管理、档案管理、人事管理、财务管理、教育培训管理、项目管理、法规管理、后勤管理、电子邮件系统等；

——外部信息管理系统包括与相关其它部门的信息交换系统和为纳税户提供方便快捷的涉税信息查询及 宣传发布系统及电子申报系统。

## 网络结构及拓扑图

吉林省地方税务局信息系统的网络是四层三级结构的树型广域网：包括省地税局，各地市（州）局、县市局以及基层征收单位局域网和各上下级之间的广域网连接。每一层局域网将采用 快速以太网，主服务器将通过 带宽与局域网相连。各上下级之间的广域网连接如下：

省地税局与地市（州）局

省局是全省地税系统的主干网络节点，通过 专线与下属 个地市（州）局进行连接，备份线路将采用

地市（州）局与县市局

地市局与下属县市局将通过 专线进行广域网连接，备份线路将采用

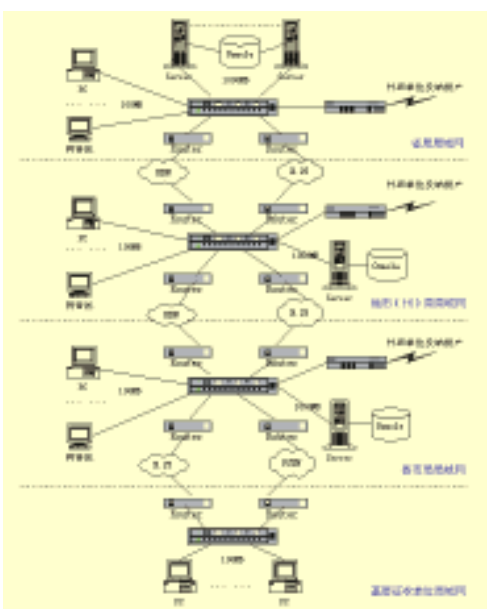
县市局与基层征收单位

由于各基层征收单位将通过广域网实时访问上级县市局的服务器并将所采集到的数据传递到县市局数据库，因此此两级单位之间的广域网连接的稳定性及带宽对基层单位的正常业务有非常大的影响。县市局与基层征收单位的广域网连接将采用 或 线路，使用 做为备份线路。

网络管理

将采用“下管一级”网络管理策略，即省、地市（州）、县市局管理本地局域网的同时，将管理下级广域网线路。

全省网络结构如图（一）所示：



图一

## 方案和硬件选型

联想根据对吉林省地税信息系统建设需求分析，充分考虑了吉林省地税局在当前的业务需求和将来的业务发展，为该局提供了系统的解决方案和相关技术产品。

具体配置如下：

各级地市税收征管系统的关键任务是实现包括税收征收、管理及稽查等各项业务的办公现代化，管理网络化，同时实现业务办公和管理的实时性和不间断性。首先要求服务器具有极高可靠性、丰富的管理性能、强大的数据处理能力及扩展性、适用于多种网络操作系统等特性。所以，联想为用户推荐使用了万全 服务器。

县市级机构上连到地市局，下接基层征收单位，是税务业务发生的主要机构。其数据库服务器上存放所有下属基层征收单位的基础业务数据。县市级机构的服务器选型，除满足数据库系统应用需要外，还应考虑以下几点：

- 可靠性：能充分保证数据的完整性；
- 可扩充性：能满足业务的发展需要；
- 安全性：能为数据提供安全保护；
- 易管理维护性：能降低维护成本；
- 开放性：与外界的通信联网能力强；
- 系统的性能价格比高。

根据各县纳税户的规模大小不同，联想推荐了万全 服务器援

针对吉林地税信息化系统建设，联想除提供标准万全服务器、联想存储设备服务外，提供如专人专线、锁定维修机构等特殊服务。

服务器的具体配置如下：

### 联想万全 服务器推荐配置

| | |
|---|---|
| 处理器 | 四颗 处理器；经济发展较低，纳税户较少的地市（州）局可采用两颗 |
| 内　　存 | 配置 |
| 硬　　盘 | 配置 热插拔硬盘 |
| 网卡 | 双通道 网卡 |
| 备份系统 | 高容量磁带机 |
| 监控系统 | 采用联想万全慧眼智能监控系统 |

### 联想万全 服务器建议配置

| | |
|---|---|
| 处理器 | 两颗 ； |
| 内　　存 | 内存配置 ； |
| 硬　　盘 | 各配 个 热插拔硬盘； |
| 网卡 | 双通道 网卡； |
| 监控系统 | 采用联想万全慧眼智能监控系统 |

# “ 黑金 ”物流的信息化救赎

## “ 黑金 ”的物流‘ 漏斗 ”

焦煤是煤矿资源中含煤量最高的一种，素有“ 黑金 ”之称。黑龙江的鸡西正是我国焦煤资源含量最丰富的地区之一。而鸡西矿业集团也因每年近千万吨的焦煤开采量，而成为我国几大煤炭生产企业之一。

在鸡西矿业集团每年的焦煤开采过程中，需要消耗数亿元的物资。而担负鸡西矿业集团物资采购、供应、管理的正是鸡西矿业集团供应处。每年 猿个多亿物资的采购权，使其很自然地成为众多供应商关注的焦点。也正因为如此，它也成为了各种权力和利益的焦点。控制得好，它是企业的‘ 守护神 ”；控制不好，它又是企业效益流失的“ 漏斗 ’和‘ 黑洞 ”。不幸的是，在 员燥燥年的鸡西矿业集团供应处，恰恰由于物流管理的混乱成了鸡西矿业集团一个填不满的‘ 漏斗 ”。

为改变这种局面，鸡西矿业集团在极其复杂、混乱的环境下，对供应处的领导班子进行了调整，任命田连成出任供应处代处长，对供应处进行全面整顿。

有着十几年供销经验的田连成受命于危难，一方面感到责任重大，如果不能有效地堵住这些“ 漏斗 ’和‘ 黑洞 ”，企业的扭亏就会遥遥无期。另一方面又深感到任务艰巨，国有煤矿企业几十年遗留的传统管理模式与市场经济有着明显的不适应。由于企业制度的不完善，管理手段的落后，工作效率的低下，导致在物资采购、供应、管理等方面不仅占用了大量的人力物力，而且各种信息数据传递迟缓；人为的失误大，且无法监控；各种计划核算粗放多变，领导决策所需数据不能及时准确；企业的经营分析无人顾及。而这些正是企业亏损和效益流失的根本原因。

随着集团公司生产经营形势的好转，公司通过强化经营管理有了一定的资金积累。而此时的供应处也改制成了供应公司，田连成由处长变成了经理。在这几年中，公司出台了 猿源个方面的规章制度，逐步健全企业内部管理体系，使企业的管理基本上实现了规范化、制度化。而此时，新上任的党委书记对田连成的企业管理网络信息化的想法，给予了充分支持。在资金、制度都具有了一定基础的情况下，供应公司的网络信息化建设终于纳入了公司的日程。消息一出，不少公司纷纷登门洽谈。通过筛选，与哈尔滨用友公司达成合作。

## 企业尝甜头

短短一年过去了，用友 耘阿孕软件的运行给供应公司带来了显著的变化。首先，在价格控制上，数据库设定了最高限价，高于最高限价的物资，计算机拒绝处理业务。在库存管理上，给定了最高储备量，高于最高储备的物资，将无法入库进帐，各种人为因素在信息化和软件系统面前都无计可施。通过计算机管理终于堵住了“ 人情风 ”、“ 关系风 ”。同时也将领导干部从“ 人情风 ”、“ 关系风 ’的压力中解脱了出来。

其次，网络信息化把无数个信息“ 孤岛 ’联成了一个畅通的网络，信息共享的自律行为取替了暗箱操作导致的投机行为。在员工处理日常业务中，对内对外，都是一套程序，一套指令，依靠计算机无法更改的‘ 逻辑 ’运算方式，按照程序化的“ 认读 ”、“ 确认 ”、“ 拒绝 ’指令进行操作。人人都以“ 铁标准 ”，固守着‘ 铁制度 ”，恪守着‘ 铁纪律 ”，来确保企业的效益不流失，从而形成了与市场无缝对接的物流管理系统。在此期间，员工的收入不减反增。

第三，网络信息化拓宽了企业的信息通道，扩展了领导科学决策的思路。自 圆园园猿年应用以来，供应公司信息中心每月都把所需物资的市场行情及时下载并传输到各业务科室，使公司的采购人员随时把握市场信息，始终掌握买方市场的主动权。

此外，信息化实现了资源共享，节省了大量人力，提高了工作效率。全体员工可以抽出更多的时间强化培训，提高全员素质；抽出更多的人力，去研究市场，搜集信息，为公开采购提供科学依据；抽出更多的精力去参与现场管理，为基层安全生产、供应服务，去现场测定定额、考核成本、控制消耗。圆园园猿年以来，集团公司各矿 运豫以上的定额下调，从而堵塞了丢失、浪费管理供应上的漏洞，改变了过去只供不管的现象，解决了由过去几个人管，变为现在的全员去管，达到了供管结合的目的，做到了对安全生产的供应不浪费、不迟不早，不多不少。科学准确的定额，为供应提供了可靠依据，从而大大提高了集团公司的经济效益，使企业真正尝到了信息化的甜头。

## 电子商务：未来的方向

网络信息化一期工程的实施，使田连成多年的梦想终于实现了。但是，供应公司的领导们并没有就此而满足。他们与用友公司一道，又对项目中的不足之处进行了改进。在田连成看来，信息化要实现的不应当只是简单地提高操作效率和实现程式化的流水作业，他还应当起到管理控制的作用。为此，哈尔滨用友公司又对软件进行了修改和再开发。

如今，供应公司二期工程正在紧锣密鼓地进行当中。二期工程的目的主要是实现与集团公司各矿物资供应管理的联网，达到网上承付、网上核算、网上调剂和网上全过程监控。使集团公司物资供应系统的管理模式逐步由信息流载着物流，调控着资金流，监管着人流，把过去通用的“ 暗箱 ’操作的交易方式，置于市场化、规范化、程序化之中。最终使企业的管理再上一个新层次。

在谈到下一步的计划时，田连成经理表示，目前我们的二期工程还没完全结束，我们不想分散太多的精力。但是，二期工程结束，我们后面还会有三期工程。尽管目前具体的方案还没有完全出来，但目标是明确的。那就是实现与大供应商的网上订单和网上交付，使企业逐步走向电子商务。记者点评：

供应‘ 漏斗 ’是煤炭行业企业的一个通病能够有效地堵住供应‘ 漏斗 ’熏直接关系着企业效益的好环蠹至使企业的生死。要解决这一问题，最好的办法就是通过信息化，把权力完全置于计算机的控制之下。同时，在信息化建设中还应当要注意以下几点：一是企业信息化一定要有管理作基础。二是企业的一把手不仅要亲自抓，而且还要带头放权，只有这样才能真正起到推动作用。三是信息化不可能一蹴而就的，尤其是那些信息化基础较差的企业，一定要从内部问题最关键的部分做起，分期进行，这样既能保证项目尽快见效；又能保证资金的合理运用。四是信息化建设一定要找服务好、实施能力强的软件厂商合作，这样能够保证项目的持续性，并得到良好的售后保障。CPW




经过与多位 悦豫促膝交谈，记者发现一个一致的想法：企业面临的生存环境越来越复杂，在竞争中脱颖而出也变得更加不容易。然后压力从外来，办法却要从内出。面对复杂的需求和飞速发展的 隅技术，悦豫们均觉得自己就像推巨石上山的“ 西绪福斯 ”，刚刚建成一个项目就又要开始新的项目。鉴于此，我刊特在新年伊始开辟了《悦豫论坛》这一子栏目，并以会员制的方式为您提供一个理想的沟通平台。

在 悦豫论坛中，我们将深入部析困扰 悦豫的种种问题，通过对相关行业的专家采访为您解疑释惑。欢迎广大 悦豫们不吝提出宝贵意见，踊跃到本论坛作客。

主持人：冯蔷

电话：(园源远)圆缘缘猿缘缘缘

传真：(园源远)圆缘缘猿缘缘源

耘躁蚤造：员猿远园园员猿源苑员员员@员远猿.糟燥皂

责任编辑：冯蔷



本期话题

# 老总为什么担心？

**最近，与一家企业的老总聊天，其公司发生了一件事让他很苦恼。起因是他培养的业务经理和一个资深的业务人员跳槽了，开了一家经营同类产品的公司，不可避免的带走了一些客户，带走了企业的经营机密，成为了企业的竞争者。这件事让他想不通，也使他不敢相信任何人。无独有偶……**

其实，这种现象在电子、IT类企业中是较普遍的现象，也不是偶然发生的现象，由此也使企业内部的管理形成了缺少信任的氛围，如有的企业不愿意给员工提供培训机会，就是担心员工会跳槽，而让企业白白投入，甚至培养了一个竞争者。其实这些都与企业内部的管理现状有着直接的重要的关联。

在对一些企业进行调研和访谈时，我们发现一些共同的特征：

首先，公司内部缺少清晰的有效运作的业务流程，同时也没有相关的流程运作和结点工作标准及要求（也包含职位要求）。更多的都是依赖个人的能力和工作方式，而不是团队统一的工作方式。

其次，在工作推动过程中，没有资源共享的平台和有效的管理。如有的公司没有定期的工作或业务总结和分享学习会等，缺少 学习型 的不断总结和改善的意识，以对业务流程不断改进。即将个人的能力、体会和经验转化为团队的能力、体会和经验，从而提升每个人的工作能力，并有助于形成团队统一的工作方式。

再次，没有明确的有效的公司产品设计与开发、客户开发与信息管理等管理系统，以使关系到企业经营机密和关键要素的内容根本没有受到控制和风险规避，而且有的企业根本没有这方面的意识。企业没有明确自己的核心能力和核心资源，进行关键事项、关键人员的管理，使得有些资源完全掌握在某个员工或某些员工的手中，同时又没有采取相应的知识管理、约束机制和风险规避，致使在某个人或某些人流失时会对公司的内部工作延续和外部经营产生影响。

第四，员工的离职或有创业的心态都是正常的，可以理解的，但对企业来说还要分析员工离职的原因。要留住员工，特别是对有能力的员工来说（假定认为其职业素质良好），一个企业内部的激励机制、发展机会和团队氛围是非常重要的，而这一点不是只靠业绩提成和奖金就可以满足的。有好多的只是在这点上做了一些工作，但缺少激励性、系统性和绩效评估与管理，有明显的短期效应，加之缺少激励的氛围，使员工缺少归属感和凝聚力，这也是目前电子、IT企业普遍的现象。往往是当收入不能满足其需求时就要跳槽了。

在《打造‘狼性’团队》一文中，笔者曾提出过团队建设中‘统一团队工作方式’的提法，实际上就包含建立企业内部流程化、标准化和统一工作规范与语言的内容，这也是建设学习型团队的重要组成部分。

许多企业都在说建设学习型团队，但它不是一个口号，而是需要扎扎实实地去做。这也是企业管理运作坚实的基础。想一想，为什么那么多的外企都不会因为某个人或某些人的离开而使企业的经营和管理受到很大的影响呢？因为他们都是依赖于组织和系统而非人。诚然，中小企业需要有灵活性以及存在许多特殊性，但企业管理的规律和最根本的东西都是一样的。IT行业特征的多变性不能影响到内部管理的多变性和不稳定性。因此，对中小企业来说，在企业发展到一定阶段时，除了要保持自己的灵活性和应变能力之外，建立自己的管理基础是非常重要的，依据我们从事管理顾问的经验，可从以下几个方面进行入手，并不断地持续运行、完善和改进，以形成有效的管理体系。

员厘清和建立业务流程，流程是一条工作程序链，也是一条服务链和价值链，是企业有效运作的基础。有些企业没有建立，有些只在部门内建立，没有贯穿整个公司且往往仅是一个简单的因素。业务流程的建立可以规范工作方式和标准。形成相互关联的工作网络关系，便于相互控制、制约、检查和考核，并且通过流程运转的‘血液’——表单的运行，使内部有序、有效、受控的运作起来，同时建立经验内化和共享机制。通过业务会议沟通与总结，经验交流与分享，使各种信息得到有效共享，化个人经验为团队的经验，并将好的做法不断改善和内化到工作流程中去。可以极大地避免因个人的流失使信息和好的经验不能共享和传承，加大管理成本和使经营管理工作受到损失及影响。

圆厘清企业的核心能力和核心资源，比如企业的客户资源（含渠道）、产品技术资源、上游资源（含价格、渠道）、经营性秘密等，并对关键事项和关键人员进行区别管理。在这方面，通常的做法有两种：一是采用控制的方式。包括与员工签定合同、保密规定、竞业避止等约定性事项；或者将流程分解，采用分段负责方式，不使某个人掌握全部资源等。二是采用公司整体资源和实力，强化增值性服务和整体解决问题的能力等，形成竞争优势，而且这方面是非常重要的。

竞争是必然的，不管这个竞争是来自其它方面，还是从自己内部出去的人，如果你没有自己的竞争优势，你就没有生存和发展的本钱。这也是一个企业区别于另一个企业的重要差别。

猿建立内部激励机制。激励机制不仅仅是业绩提成和奖金，好多企业一谈激励就认为是奖金，其实奖金只是一个方面，本身要具有相应的挑战性和激励性，但重要的还有其它方面。如对员工的尊重、认可、荣誉、非现金性的奖励、中长期的激励及建立有利于企业归属感和凝聚力的激励氛围、良好的工作关系和环境的形成与激励等等。越是中小企业，对后者的要求就越重要。最重要的是了解员工的需求。领导者要有利益分享的观念，同时要重视激励机制和氛围的营造和建立。这样才可能留下更有能力的人。

表面上看，上述的工作并不创造直接的价值，而且见效又需要一定的过程。但如果你现在不去做，你的苦恼、困惑和担心就会永远存在，企业也就不可能获得快速的发展。 CPW

■本栏目由沈阳泰鼎企管顾问有限公司协办

CBC 电脑商学院东北分院 咨询电话：

上期话题：如何打造‘狼性’团队

读者反馈：团队建设对企业的发展非常重要，《如何打造‘狼性’团队》为企业团队建设提供了借鉴。

敬请关注下期话题：

**如何更有效地留住员工**

哈尔滨震宇科技有限公司的前身是哈尔滨博仁科技有限公司，公司总部位于哈尔滨市南岗区泰山电子城，公司成立于[illegible]，短短的几年间，公司已经成为哈市品牌电脑分销、数码产品、系统集成为一体的中型高科技公司，目前已拥有包括泰山一数码店、泰山二品牌分销店、泰山三分销店、教化分销零售店、船舶科技园专卖店、大庆办事处在内的六个经营实体，总营业面积约[illegible]多平方米。

# 李伟库：创业成功德为先

悦[illegible]东北记者 宋安凯



哈尔滨震宇科技公司副总经理 李伟库

李伟库最欣赏的人是陈安之，而陈安之给李伟库印象最深的一句话是：“一个人要成功，一定要讲究方法，要想长远地赢得成功，一定要立德、崇德！”……

## 铆足干劲，脱颖而出

年轻、干练、睿智、富有开拓精神是李伟库的合作伙伴们给李伟库的评价，初见李伟库，就被他阳光的笑容所吸引，北方人特有的爽朗笑声使他干练、爽朗的性格显露无疑。谈到自己的经历，李伟库说，我的经历很简单的，我是在[illegible]震宇科技刚刚成立之际任职，当时是一名普通的业务员，肩负着销售任务。李伟库说，一个人要想成功除了要有自身的努力之外，还要有发展的机遇与独立发展空间，而震宇对于自己来说，不仅是一份工作，更是一个追求成功的平台。有了发展的机遇与独立的发展空间，没有踏实的工作也是行不通，上帝只是把机会给有准备的人。铆足了干劲，加上天资聪慧，李伟库脱颖而出，从一个普通的业务人员，变成今天震宇公司的副总经理，成了公司经营管理政策的决策者之一。

## 赢得成功，惟有德行

震宇公司为什么会在短短的几年内发展为哈市具有重要影响力的公司呢？李伟库说，震宇公司创办六年来，始终将“以信为本，以诚相待，尊重顾客，服务第一”的经营理念贯穿于公司所有的经营活动中，赢得了广大顾客的信赖和认可。在与厂商的合作过程中，震宇重信誉、守承诺，与国内众多厂商保持着良好的信任与合作关系。良好的口碑加上全体震宇人的努力，震宇公司发展到今天的成度也就不足为奇了。作为公司的副总经理，李伟库主管着震宇公司所作产品的龙江分销体系的建设与厂商沟通维护的工作，公司的规模不断扩大，产品线不断增多，但凭借李伟库与所有震宇人的努力，震宇公司取得了巨大的成功，华旗产品分销连续[illegible]年获得华旗公司嘉奖，并且与联想、新天下集团等公司强强联手，丰富了震宇公司的经营范围，李伟库说作事先作人，为人、为商均应以德为本，才能取得成功，震宇科技有限公司一直视企业的信誉为生命，本着“创品牌店，做守法商”的经营原则，始终坚持从正规渠道进货，坚决抵制非正品，在与客户的合作过程中，始终以客户为中心，始终把顾客的利益放在首位，力求在服务中把每一件事做细、做好，以此来赢得顾客的信赖与忠诚。”李伟库十分重视企业文化的建设与员工的培训，员工是企业发展的源动力，只有具体高素质的员工队伍与共同的企业文化，企业才有高速健康的发展。每个人都有自己最欣赏的人，李伟库最欣赏的人就是台湾著名的培训师陈安之，陈安之说“一个人要成功，一定要研究方法，要想长远地赢得成功，一定要立德、崇德！”李伟库认为一个人要想成功，唯有德行（做事以德为先）才能获得真正的成功。

## 笑傲江湖，定位独特

面对日趋激烈的[illegible]行业竞争，没有强大的理论基础是不能笑傲江湖的，工作之余，李伟库的一个主要爱好就是读书，出于专业和工作的需要，管理、营销、市场分析方面的书，是李伟库的必读教材。

成绩只代表过去，成功只会出现在将来。面对激烈的竞争，[illegible]行业形成了一种共识，就是多元化发展，作为一个在龙江有着重要地位的[illegible]公司，李伟库认为，发展多元化经营项目固然重要，但在向多元化发展的同时，也要做出自己的特点，以独特的发展模式来发展公司，对于震宇公司来说，公司除了向多元化发展外，也会向更加专业化的轨迹上发展，以专业化取胜。CPW

---

**大话管理**

# 赛马定理

## ——论人力资源管理

早在三国时期，曹操就说过：“吾任天下之智力，以道御之，无所不可。”而美国的[illegible]第二任总裁小沃森在其回忆录中写到：“我总是毫不犹豫地提拔我不喜欢的人，那种讨人欢喜的助手，喜欢与你一道外出钓鱼的老好人，则是管理中的陷阱。相反，我总是寻找精明能干、爱挑毛病、语言尖刻、几乎令人生厌的人，他们对你推心置腹。如果你能把这些人安排在你周围工作，耐心地听取他们的意见，那么，你能取得的成就将是无限的。”



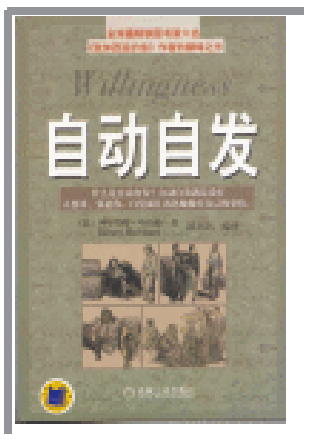
那么，销售经理怎样产生呢？漫长的封建社会的朝代更替的事实证明，相马论是靠不住的，即使是伯乐的儿子，拿着伯乐的相马经去找良马，结果也相回了一青蛙。我坚持认为：是骡子是马，拉出来遛遛！只有通过公平的赛马，才能发现良马。

所谓赛马论，是指企业必须为其所有的员工提供公平的竞争环境，通过公平的竞争，让所有的员工得到充分有效的利用与合理的配置，从而产生较高的知识经济效益。为了建立有效的公平竞争环境，企业有必要采取以下两项措施：一是区域市场经理实行内部公开招标制度，即企业将其市场划分为若干地区，包括每个地区的市场销售目标、时间、费用预算等。每个区域市场经济的岗位均向企业内部人员公开招标，由中标者负责。二是对新进入的业务人员，要正确处理学历与业绩的关系，对新进入企业的大中专学生，在确定工作岗位与收入时，可以采取第一年看学历，第二年学历与业绩各半，第三年看业绩。这样，既可以为新来的大中专学生提供发展机会，同时，又为所有职工提供了公平的发展机会。

责任编辑 闻绍菊

好书推荐►►►

# 《自动自发》




编辑荐语：

一本所有公务员、公司职员的必读书 :学会怎样对待工作、对待公司、对待老板、对待自己，你才拥有可能成功的条件！《致加西亚的信》作者巅峰之作。

内容提要：

本书的内容是阿尔伯特·哈伯德有关作品中最完美的组合，主要内容包括敬业、忠诚、勤奋、自信等方面，汇集了其商业思想的精华。从某种意义上讲，该书是对《致加西亚的信》一书更深入、更详细的阐述，其思想更明晰，内容更全面。

目录

序言：你属于哪种人？
第一章　对待工作 :勤奋
第二章　对待公司 :敬业
第三章　对待老板 :忠诚
第四章　对待自己 :自信

附录

《致加西亚的信》
阿尔伯特·哈伯德的商业信条
后记




## 北方图书城三好街店畅销书排行榜

| 类 别 | 书　名 | 定价 | 出版社 |
|---|---|---|---|
| 文学类 | 员梦里花落知多少 | 圆[illegible] | 春风文艺出版社 |
| | 圆童年渐课标雪 | 员[illegible] | 人民文学出版社 |
| | 猿繁星播水渐课标雪 | 苑[illegible] | 人民文学出版社 |
| | 源骆驼祥子渐课标雪 | 怨[illegible] | 人民文学出版社 |
| | 缘幻城 | 员[illegible] | 春风文艺出版社 |
| | 远朝花夕拾渐课标雪 | 缘[illegible] | 人民文学出版社 |
| | 苑钢铁是怎样炼成的渐课标雪 | 员[illegible] | 人民文学出版社 |
| | 愿朱自清散文精选渐课标雪 | 苑[illegible] | 人民文学出版社 |

## 华储电脑书店畅销图书排行榜

| 类 别 | 书　名 | 定价 | 出版社 |
|---|---|---|---|
| 电脑类 | 员电脑报圆[illegible]合订本·上下册雪 | 源[illegible] | 电脑报社 |
| | 圆程序员圆[illegible]值合订本·上下雪 | 猿[illegible] | 电子工业出版社 |
| | 猿[illegible]入核心对[illegible]构剖析 | 愿[illegible] | 电子工业出版社 |
| | 源电脑易筋经·学电脑精华本雪 | 员[illegible] | 人民邮电出版社 |
| | 缘编程高手箴言 | 缘[illegible] | 电子工业出版社 |
| | 远精通[illegible]调怨 | 源[illegible] | 电子工业出版社 |
| | 苑[illegible]应用开发详解·第二版雪 | 缘[illegible] | 电子工业出版社 |
| | 愿黑客防线圆[illegible]精华奉献本·攻、防册雪 | 缘[illegible] | 人民邮电出版社 |

书讯提供 :东宇网上书店 惜[illegible]

# 惜[illegible]离您最近的游戏网站

## 《魔力》沈阳网聚　共度甜蜜情人节

《魔力宝贝》沈阳情人节联欢圆[illegible]在沈阳三好街东软电脑城悦[illegible]的多功能厅隆重举行。本次活动由软件商晶合时代、网星沈阳办事处和辽宁海鼎公司联合举办，让玩家在情人节共同感受晶合、网星带给他们的连连惊喜。

活动当天近员[illegible]多名玩家参加，现场气氛异常火爆，好多玩家都积极参加主持人提出的问题和活动。很多活动都是男女搭配的项目。所以一些男玩家只好现场邀请女玩家，我们的女玩家也是非常大方，来者不拒、积极迎战。



抽奖进行在活动的高潮，每次抽奖玩家都特别的踊跃，希望自己能是个幸运者，把奖品拿走，给自己的朋友炫耀炫耀。现场的游戏也让玩家跃跃欲试，一展自己的风采。现场还有歌手进行歌唱表演。玩家也不是弱手，也上去进行才艺表演。

本次活动在玩家的欢呼声中落下帷幕，很多玩家久久不愿离去，还沉浸在情人节的甜蜜之中，有的玩家在和工作人员交流，询问下次活动的日期。

今天的相聚是短暂的，我们期待下次的重逢。 /李彬雪

## 雷霆战队|辽宁红蜘蛛网吧活动现场火爆

圆[illegible]来圆[illegible]员缘日，在红蜘蛛网吧举行了一场激动人心的雷霆战队“周冠军”争夺战。比赛现场异常火爆，有很多玩家得知雷霆战队有比赛，一大早便从四面八方赶到红蜘蛛网吧。猿[illegible]台免费试玩机，成为当时最抢手的机器。而且有很多玩家为了参加比赛，自费上机训练。




当天，共有来自各地的缘[illegible]多位玩家报名参赛。比赛采用个人战形式，时间为圆[illegible]分钟。地图有裁判随机产生。员[illegible]点整裁判宣布比赛正式开始：

各位战士各就各位，战前熟悉机器，选择角色，挑选武器，赛前热身缘[illegible]分钟。场下的观众也是议论纷纷，各自关注着自己心目中的英雄。

员[illegible]点缘[illegible]分，试机结束，比赛开始！《雷霆战队》周冠军争夺战，首轮征战打响！战场上硝烟四起，拼杀激烈，场下的观众看上去比那些参赛队员还要紧张。

经过三轮激烈的比赛，最终的英雄产生了。第一名　范仲冰、第二名　于雪龙、第三名　刘海超。

游戏秀网址 :惜[illegible]

咨询电话:拥[illegible]转圆[illegible]　/李彬雪

## 惜[illegible]中国电子竞技运动会报名在即

首届惜[illegible]中国电子竞技运动会在全国范围内共分北京、上海、成都、广州、沈阳、长沙、武汉、西安八大赛区。

本次中国电子竞技运动会对战类比赛项目包括：反恐精英比赛（与[illegible]场）、[illegible]足球比赛，星际争霸比赛，魔兽争霸比赛（宰[illegible]）。大赛分为资格选拔赛和[illegible]两部分，选拔赛的比赛时间为猿[illegible]日原[illegible]猿[illegible]日，采用双败淘汰制，选拔赛的优胜者将参加八大赛区的优胜者组成的粤[illegible]联赛，比赛时间为缘[illegible]日原[illegible]猿[illegible]日。

圆[illegible]惜[illegible]中国电子竞技运动会资格选拔赛东北地区的比赛，将在沈阳进行，比赛地点设在赛会指定的硬石、金峰、绿云等几家大型网吧。选拔赛报名日期为圆[illegible]员[illegible]原[illegible]员[illegible]，采取报名卡的方式报名。

选手也可以或者通过邮局汇款到辽宁电视台，游戏竞技频道会把报名卡邮寄到选手手中。

大赛官方网站：惜[illegible]

辽宁电视台数字频道：惜[illegible]

游戏秀网站：惜[illegible]　/李彬雪

责任编辑 :闾绍菊

# 第二届

## 中国电脑商500强

## 暨 东北区域电脑商100强评选

中国

东北

主 办 方：电脑商报社

支持单位：中国电子信息产业发展研究院（CCID）
国际数据集团（IDG）

承 办 方：《电脑商报·东北》（电脑商报社东北办事处）
辽宁新概念广告信息传播中心

详情请登陆：Http://www.xgnad.com.cn

联系电话：024-62112212转220
联系人：欧阳　13309812956
大连办事处：0411-2813621　哈尔滨办事处：0451-82538015
联系人：邓南　13842664213　联系人：宋安凯　13936410153

电脑商报 东北 ComputerPartnerWorld

需要全本请访问 www.ertongbook.com