

解决方案：零售行业IP解决方案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/202/2021_2022__E8_A7_A3_E5_86_B3_E6_96_B9_E6_c40_202180.htm 自我国加入WTO以来

，我国的零售行业正在进入稳定发展时期，2007年中国的国民经济将继续保持一个平稳、较快增长，消费需求仍将呈现扩张趋势，预计2007年将实现消费品零售总额85851.7亿元，增长12.5%，其中城市消费增长13.1%，农村消费增长11.3%。中国零售业景气具有非常雄厚的基础和良好的预期，零售业的景气仍将继续。整体而言，零售业面临空前的战略环境机遇，零售企业大有可为。零售行业各业态的诞生、发展与社会进步、经济发展紧密相关。我国的零售业态正在经历从简单到复杂、由低级到高级、从单店到连锁的演变。规模扩张和成本优化为我国零售企业的核心竞争力。面对如此大的市场份额和快速的增长，我国的零售行业的竞争空间激烈。国内的各大零售行业群雄割据，战火连连。而已经进入中国市场的国外连锁零售业近几年不断的扩张一点点地蚕食着零售行业这片肥沃的土地。随着WTO的要求，更有海外大批零售业巨头们虎视眈眈，等待着机会进入中国零售业这一战场。激烈的市场竞争，越来越理智的消费群体，这让我国的零售行业进入了微利时代。失去了高额的利润作为支持，各大零售行业不得不苦练“内功”。从自身挖潜，调整货源，精简冗繁的组织机构，提高单位时间内的工作效率以及物流的合理性和经济性都是增强自身竞争力的因素。而在这众多的因素中，企业自身的信息化改造成为了重中之重。零售行业的特点决定了其工作人员众多，流动性大，沟通需求量巨大的

特性。大量工作的环节需要工作人员进行沟通写作才能够完成。而以往零售行业采用的传统PBX通信系统所产生的巨额的通信费用成为了企业不可忽视的负担。而PBX通信系统的移动性不强，需要通过附加的GSM或者CDMA等移动设备及网络辅助完成。较差的扩容性不便于企业的发展。而兼容性较差的特点也使得企业原有的通信系统与新建卖场等分支机构的新通信系统不能有效融合。宝诺IP通信解决方案 目前我国零售行业大部分企业所应用的传统通信系统由于如下原因，已经不能满足企业自身发展要求：1、经营网点庞大且分散，通信设备多样化，无法统一管理；2、话费高昂，没有内部话费审计的环节，无法集中控制；3、网络资源利用率低；4、维护搬迁成本高昂。而企业对于通信系统升级以及改造的需求：1、企业内部IP语音通信需求：A 尽量保持用户使用习惯，IP语音减少繁杂操作；B 电话号码和呼叫权限由总部统一规划分配，能够实现实时监控话费动态；C充分利用已有的局域网络构建统一通信平台；D节约运营成本；E系统部署要简单快捷，避免对网络有较大改动。2、其他需求：A提供电话会议功能；B满足移动用户办公需求；C后期升级扩容方便简单；D支持与未来的3G和Wimax技术相兼容。针对我国零售行业客户的需求，来自美国的企业IP通信专家宝诺以强大的技术团队为基础，经过深入分析，为零售行业客户量身定做了宝诺SipEverest IP通信解决方案。以解决客户的通信需求。零售业IP通信解决方案分析：1、用户人数在1000人以下，存在多网点营业机构。总部仅需要放置一台BN2000 Hima和一台BN1000 MG就能够完成基本的语音呼叫处理。若需要冗余备份功能，则可以考虑在总部多部署一台BN2000 IPCS。2

、通过部署BN1500会议桥和BN1800媒体服务器来实现增值应用如:电话会议、语音信箱、CDR功能、录音功能等。分支机构同样可以使用，增加设备利用率，节约投入。3、50人以内的中型网点仅需要部署一台BN1100 RMX配置多端口FXO模块出局即可。4、小型网点仅需要配置BN300 SIP Phone通过VPN网络注册到总部即可实现所有内部语音通信功能。若要拨打外线，通过增加ATA转换器即可轻松拥有DID功能，保留原有的电话号码和拨号习惯不更改。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com