

IBM推出西南战略以谋求更好发展西南市场 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/204/2021_2022_IBM_E6_8E_A8_E5_87_BA_E8_c41_204959.htm “我们要让更多的中国客户通过IBM的服务，提升企业运营能力从而实现更大的收益。

” IBM西南区总经理杨旭近日在题为“创新传递价值，精耕西南市场”的媒体见面会上，发布了IBM西南区在2007年的创新路线图以及业务战略重点。事实上，根据目前IBM西南区的营收情况，其作为基础架构业务的硬件收入还占据着相当比重。2007年，IBM西南把商业智能服务、企业资源管理服务、应用管理服务、技术咨询服务作为了为客户创造价值的重点，再辅以其在西南强大的服务网络，将有力地调整其业务的比重。因此，IBM发展西南战略的目的很清晰：加大市场覆盖率。“深耕细作”西南市场 2006年，在同政府、合作伙伴及客户协作的背景下，IBM在软件人才培养、旅游信息化建设等项目上开展了深层次的合作，西南地区更为IBM在中国发展带来了重要的业务增长点。今年2月，成都IBM全球服务执行中心的盛大开幕，让全国乃至全球的目光都聚焦到了西南地区。而本次西南战略的发布，杨旭透露，“IBM将继续承载品牌辉煌，在西南市场‘深耕细作’，成就客户价值。” 2007年IBM的业务重点主要在“将业务价值带给更多客户；打造21世纪的企业计算模式；致力于成为中国市场覆盖最广、份额最高的服务和解决方案提供商”三个方面。杨旭同时表示，汽车、旅游、金融及电信等行业客户将成为2007年IBM西南市场的重点发展对象。为此，IBM还对西南市场制定了三条“深耕细作”的具体举措，其中包括：行业区域细

分化，加强市场宣传力度；推广蓝色文化，分享IBM转型经验；搭建合作平台，帮助客户做大做强。“总之，2007年将是IBM全力精耕西南区域市场，以创新传递广泛价值的一年。IBM将充分利用自身的创新能力和坚实的服务实施体系成就客户以及合作伙伴的成功。同时也为西南地区各行业的蓬勃发展、打造特色区域经济，振兴西南经济注入创新动力。”

杨旭说到。提高业务覆盖率近年来，中国西南地区经济发展迅速，以四川为代表，尤其是成都市作为中国西部的枢纽和新兴的信息技术产业基地，以优良的投资环境与政策、丰富的信息科技人才和极具竞争力的成本结构，吸引着全球投资者的目光。而IBM作为这其中的投资者之一，十年来，一直立足于成都，将业务辐射到整个西南地区，不仅为当地金融、电信、保险、制造、政府和教育卫生、商品流通、能源电力以及交通运输等行业的用户带来国际领先的产品、技术及服务，有力带动了当地信息产业的发展，进而推动了西南地区经济与社会的整体发展。“中国西南市场一直是IBM公司十分重视并着力发展的市场，我们与四川省、成都市政府已经在多个领域进行了广泛、深入的合作。”IBM公司大中华地区董事长指出，“作为中国政府和企业的创新伙伴，IBM公司希望继续发挥在产品、技术和服务上的优势，并利用全球资源和多年来服务本地客户的经验，为西南地区新的发展做出更大的贡献。”事实上，也正是为了更好地发展西南市场，IBM推出了西南战略，致力于成为中国西南市场覆盖最广、份额最高的服务和解决方案提供商。据悉，IBM目前正在着手对西南市场进行重新部署，希望把原有的“蓝天”、“碧海”两个计划并进发展，进一步实现更深、更广泛

的业务覆盖。重在整合 蓄势待发 今年2月初，IBM中国区董事长与IBM中国区首席执行官携手出现在媒体面前，并共同解读了IBM07年新战略。据介绍，IBM在07年将更看重全球整合，而中国公司则会在这样的整合中扮演重大的角色。整合之后，IBM的资源可以很顺利的分配，公司将更有竞争力。一方面，目前，IBM除了把采购中心放在中国外，在服务方面，在大连、上海、深圳、成都等四地建立了服务执行中心；从创新的部分来看，IBM中国研究院、中国软件开发中心、系统开发中心也在不断整合，争取更多的业务。另一方面，IBM通过蓝天计划，大力寻求借助合作伙伴的力量以加强对中国企业的服务能力。在合作伙伴方面，“蓝天计划”发展迅猛，将IBM的覆盖范围从2005年的不足100个城市提高到现在的300多个城市，2007年还将取得更大突破。总之，凭借整合带来的新竞争力，在不久的将来，IBM在西南地区会有更多的突破。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