

电子商务综合辅导：行业A 正当时 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/293/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c67_293187.htm

当前ASP的误区 目前世界上主要的软、硬件供应商都已经全面向ASP进军，如IBM、微软、Oracle等公司，纷纷制定ASP战略，既在自己的网站中提供财务、制造、客户关系管理、人力资源及商务智能软件等租赁服务，同时又在软件结构设计时，将ASP商业模式放在一个首要位置考虑，甚至在产品的技术、结构上重新设计，以适应网络时代ASP模式的需求。基础设施厂商改变传统的Client/Server分布式结构，而改成胖服务器、瘦客户机结构，以适应ASP模式的需求。但不仅仅是软件厂商才有可能成为ASP，提供各种应用服务的厂商也有机会，这为非软件厂商提供了成为专业ASP的可能性，也使得一大批中小网站跃跃欲试。然而，在ASP的成功道路上，还存在着一些误区。

误区之一：大而全 ASP的服务方式同样分为B2C、B2B。许多ASP为了抢占市场，不是专注于提供应用服务上，而是同时开通了面向个人的办公、理财服务以及面向企业的应用服务，同时，还提供包括网络管理、监控、技术支持、故障排除及高速连接在内的IT基础架构服务。可是，没有一家ASP能够完满地处理业务的方方面面，这不仅给自己造成管理的困难、运营成本的上升，对客户的服务也不可能尽善尽美，引起客户的抱怨，损害了ASP在人们心目中的形象。

误区之二：小而细 某些ASP只对某些特殊的专业领域熟悉，导致ASP细分得过小，以致企业在寻求IT运营的外包时，为了不同的功能不得不同多家ASP打交道。这就出现了多家ASP提供的服务

和数据的协调整合问题，一旦形成冲突，各ASP之间相互推委，造成客户管理的难度和费用的上升，由此，又失去了ASP初始的优势。行业ASP正当时 ASP该如何划分业务，才能获得平衡，找到成功的最佳突破口呢？有专家曾经指出，对于行业用户及大型企业用户来说，垂直化的ASP解决方案将是可行的途径。所谓垂直化的ASP解决方案，是指直接体现某行业或企业特征提供的ASP服务。而在面向行业的ASP模式中，最有可能成功的模式是由行业的龙头老大牵头，与高水平的软件公司合作，组建ASP网站，共同以ASP模式将自己广布全国各地的各分支机构连接成一个整体，最后将自己的经营模式通过ASP输出给整个行业。

易建做建筑行业ASP 易建科技(www.ebuilds.net)的母公司沿海国际控股集团是一家在香港上市的公司，在建筑、咨询、商业、管理等领域拥有多元化的专长和十余年的实战经验。同时，易建的背后，有世界最大的电子商务网络公司技术支持和保障，他们共同合作，设计开发出了建筑领域完整的电子商务解决方案。根据建筑行业的经验和特点，易建在选择业务范围时，把握住了ASP对业务划分的“尺度”，坚持有所为、有所不为。易建的服务范围包括为客户注册网站域名，提供电子邮件、信息储存空间及网页制作，主持电子商务，提供专业复杂的应用软件如企业资源计划（ERP）及库存管理，等等。建筑行业是国内最为火爆的行业之一，国家拉动内需的政策使大量的资金涌入建筑行业。同时，建筑行业又是典型的传统行业，信息化程度低、项目分散难于管理、IT人才缺乏。易建网采用了先进的互联网技术，为各类建筑业商家度身订造出安全、稳定、快速的宽带互联网络，集应用软件、电子商务、

信息传递和决策数据分析多种服务于一体，为行业内中小企业解决了技术、资金、人才难题，打通了一条通往电子商务的大道。易建认为，仅提供虚拟主机打包服务及主持电子商务的公司不能算ASP，因为他们所提供的服务只是为客户创造一个对外的环境，而ASP还要为企业创造对内的管理环境。易建提供的服务包括项目管理和采购服务、网上营销服务、电子商务平台、决策数据分析等。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