

从政府采购需求的角度分析物流师资格考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/510/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BB\\_8E\\_E6\\_94\\_BF\\_E5\\_BA\\_9C\\_E9\\_c31\\_510956.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/510/2021_2022__E4_BB_8E_E6_94_BF_E5_BA_9C_E9_c31_510956.htm) 从采购需求的角度分析，硬件厂商不可能永远停留在同质化竞争的初级阶段，以品牌为主打的竞争是山雨欲来风满楼 越来越严重的产品同质化必然导致IT企业在政府采购领域上演一场品牌升级战的论断成为众多业内人士的共识。 百考试题获悉，“十一五”时期，我国政府很多工程项目处于规划或实施的初级阶段，信息服务需求在投资总额中的比重将继续上升，有38.3%的政府机构已经开始进行IT与业务的整合，以及与之相对应的政府流程再造。由此，即将步入全新整合阶段的政府信息化既为IT企业提供了一个发财的机会，也搭起了一个比试的擂台。 如果从采购需求的角度来分析，硬件厂商不可能永远停留在同质化竞争的初级阶段，因为政府行业用户的需求来自各个层面，既有对产品技术、性能的理性需求，也有对产品购买和使用过程的感性需求，这正是政府采购市场与普通消费市场的不同之处。对于这一点，三星行业大客户部的当家人不但有着清楚的认识，而且已经开始了运筹帷幄的战略部署。 据悉，日前在北京召开的2007年三星电子行业合作伙伴大会上，新上任的三星电子中国总部营销副总裁曲敬东宣布了三星行业大客户部的全新理念和新业务模式抓住业务方向转变，建立以客户为导向的新业务模式；推出行业用户专用产品；突破中高端产品；文化致胜，共存共荣。 据曲敬东介绍，面对政府行业采购的同质化，三星行业大客户部组建了一个由技术人员组成的专业技术小组，通过对产品进行细分、

整合、技术改造和优化配置，为政府行业用户提供更加适用的机型与解决方案，更加切实地体现政府采购的购买价值。

“比如，绿色和节能是中国政府采购的两大主题，三星的产品极其重视绿色和节能这两个环节，三星显示器就是中国第一批真正健康环保的显示器。2005年，国家环保总局中环联合认证中心就向三星显示器颁发了中国环境标志认证。”三星行业大客户部部长韩昌镐补充解释道。一个硬件厂商用产品说话是理所当然，但让记者吃惊的是三星将“文化致胜，共荣共存”的软元素归入行业战略的重要组成部分。“三星行业大客户部建立的以‘合作’为主题的文化导向，有其新的外延和内涵。它是一种开放的文化、自信的文化、尊重的文化、信任的文化、服务的文化，差异的文化、适用的文化、共赢的文化，换来的是和谐融洽的良好氛围和同舟共济、共存共荣的共赢之道。”三星行业战略的良苦用心在这段文字里表露无疑。事实上，在拓展市场的过程中，三星不但有过硬的产品做保障，还非常重视利用承担社会责任、扶贫救困等一系列举措打造三星的暖性品牌。如，三星专门成立了社会公益团，公益已经被列为三星新员工入门培训的必修课程；抗击非典、希望工程、资助贫困白内障患者复明手术、大学生西部农村考察活动等等诸多活动中都有三星活跃的身影。在政府采购中，品牌不仅意味着与电子政务需求相贴合的应用理念、卓越的产品品质、高标准的服务体系，以及一切保证用户需求的标准，更意味着以感性的方式迎合不同行业用户多种层次的心理需求，这里的心理需求更多地体现在社会责任、环境意识、教育支援、人文关怀。总之，以用户需求为核心的竞争理念必然促使厂商走向差异化的发展方向

，而品牌正是厂商手中一张最重要的差异牌。 "#F8F8F8"  
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](http://www.100test.com)