

服务铸就品牌万联IT世界总经理彭庆刚专访 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E6_9C_8D_E5_8A_A1_E9_93_B8_E5_c41_63590.htm 近年来，笔记本行业发展迅速，在整个电脑行业扮演着越来越重要的角色。笔记本行业的迅猛发展，直接影响到整个零售业态的发展和走势。从原来的单门独户到现在的专业性卖场，整体趋向越加规范，变化也越加明显。那么笔记本经销行业将朝着什么方向发展，各商家又会以什么为核心竞争优势来展开新一轮的比拼？带着疑问，笔者走访了杭州知名IT企业杭州万联IT世界总经理彭庆刚。杭州万联IT世界是杭州知名的笔记本经销商，代理华硕、明基、富士通、联想等多个知名笔记本品牌，在整个浙江省拥有很大的市场影响力。作为一家以代理PC事业起家的IT公司现在已经逐渐发展成为集产品代理、系统集成、软件开发等一体化的高新IT企业。杭州万联IT世界总经理彭庆刚逐鹿IT 追溯前联想时代 记者：万联公司是什么时候成立的，当时为何会选择IT业作为创业切入口？那时主要面临什么问题？彭总：公司的创立跟其他公司没太大区别，之所以选择IT业是因为原本从事的就是这行，因此操作起来相对容易。据彭总介绍，杭州万联IT世界的创建可以追忆到前联想时代。跟随着联想的脚步，万联开始从事联想品牌机的代理销售工作，一步一个脚印，随着联想的成长而成长。所谓入行凭的是勇气，那么经营就必须需要智慧。98年可以说是万联发展的关键一年。随着PC市场的日渐成熟，其利润也相对出现了不小的滑坡，但是笔记本作为一个新的市场也开始渐渐显山露水。凭借商人明锐的眼光，彭总于98年开始涉足

笔记本行业，真正走进了跨越式的发展。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