

美移动运营商热衷外包思科认证 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/644/2021_2022__E7_BE_8E_E7_A7_BB_E5_8A_A8_E8_c101_644127.htm 受全球性金融危机和经济衰退影响，美国各大无线运营商的手机销售目前正面临着前所未有的严重萎缩。为此，部分美国无线运营商不得不另辟蹊径，试图通过将终端设备调试、软件安装、客户帐户激活等非核心业务外包给第三方服务商的模式降低手机等终端设备的销售与维护成本，以缓解自身压力，将更多精力投入到核心业务领域。全新的终端设备销售模式 近期，美国密苏里州一个军事基地内新设立的一个Sprint-Nextel公司的手机销售网点就很好地诠释了这一模式，与以往充斥于美国大街小巷的运营商手机销售网点不同的是，这个新的销售网点并非由Sprint公司直接设立，而且Sprint公司也不负责这个销售网点的终端设备供应、调试和激活，这类事务全部由来自印第安那州的全球手机分销与物流供应商Brightpoint公司一手包揽。这种模式可以帮助运营商以更低的成本、更有效地将终端设备自制造商直接分发至最终用户。去年，作为美国和欧洲市场最大的分销与物流供应商，Brightpoint公司通过其仓储体系为运营商分发的无线终端设备数量已多达8400万。来源：www.100test.com Sprint公司设备运营与物流管理副总Fared Adib在谈及这类模式时曾指出，“在我们营销力量不足的市场，诸如Brightpoint公司等第三方服务商将扮演我们的产品分销商角色，负责管理成千上万的其他间接分销商，并确保用户终端设备的正常运转和用户帐户的及时激活。显然，如若这些任务全部由Sprint公司自行承担，无疑将会耗费大

量的人力物力。” 谋求共赢格局 作为一家产品分销与物流供应商，Brightpoint公司的收入目前仍主要来自于传统产品分销渠道，即自制造商处批量购进产品，然后以微薄的利润转售给运营商、零售商和独立经销商。但近年来，Brightpoint公司开始更为看重与Sprint公司的这类合作模式。与传统产品分销模式相比，帮助无线运营商进行全球采购、为终端设备安装运营商定制软件、根据运营商要求进行个性化包装、以及为最终消费者激活帐户等外包业务可以为其带来更为丰厚的利润。实际上，这也是这家公司目前利润最高的业务。目前，除Sprint公司外，Brightpoint公司的外包业务客户还包括德国电信公司旗下的T-Mobile美国公司、Virgin移动美国公司、TracFone无线公司等多家无线运营商。另外，Brightpoint公司还与部分亚洲分销商建立了战略合作关系，从而可为其分销渠道增加更多的消费类电子产品、以及路由器

[href="http://product.it168.com/files/0409search.shtml"](http://product.it168.com/files/0409search.shtml)

target=_blank 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