

改革开放成就中国移动十大优势之六

江苏移动渠道16年之变

畅享移动:从一个窗口到无处不在

自古有云,得渠道者得天下,通讯行业也不例外。1992年开网至今,江苏移动走过了风风雨雨16年,和成倍增长的用户数量同步,江苏移动在渠道上的发展也是今非昔比。

16年前,办理移动业务还只是电信局的一个窗口,而如今,只需轻点鼠标,中国移动在江苏的近4000万用户就可以方便地查询和办理业务,凭借着无处不在的强大渠道,江苏移动已能够让用户以指代步、随时随地畅享服务。



“大哥大”时代窗口的记忆

“那个时候,南京只能到电信局才能办手机业务,和现在这么多网点根本没有办法比。当时,固定电话都不算多,更别说手机了,用手机的人少,大厅里只给手机业务一个窗口,提供的服务也就是办理入网和交费。简单得很。”

家住南京太平南路的武先生是“大哥大”时代的用户,最早一批成为移动通信的受益者让他对那个年月有着清晰的记忆。“现在充值太容易了,以前排队交费,后来是买充值卡,现在,儿子在网上就给我办了。”

和武先生一样,江苏移动的一批老用户见证了移动在渠道建设上日新月异的变化,从“窗口时代”的不便局限到今天的快速便捷。

2.8万个网点服务无处不在

1998年12月,江苏移动通信开始剥离重组,从零起步的江苏移动创建了第一家营业厅,渠道发展开始步入正轨。

2000年前后,随着移动业务逐渐扩大,江苏移动的营业厅也如雨后的春笋般发展起来,在自建营业厅的同时,一批合作创建的专营店、特约代理点也遍地开花,在江苏13个地市的街头巷尾冒了出来。

2003年,移动自办的营业厅进入大发展时代。时隔两年,代表着江苏移动高品质服务的“沟通100”营业厅全新亮相,可进行全业务受理,同时设立了全球通、手机俱乐部、客户接待三个专区,树立服务样板。值得一提的是,2004年开始,以“动感地带”品牌为标志的动感地带专属营业厅也在江苏出现,吸引了大批年轻人的关注。

经过多年发展,江苏移动已经将自己的渠道立体式扩张到包括媒体、娱乐、金融、手机等各个行业,以“沟通100”、手机连锁卖场为代表的自营店以及指定专营、特约代理点等社会渠道,遍布江苏城乡。数据统计显示,截至目前,江苏移动已在全省拥有2.8万个网点,其中,自营实体营业厅2000多家,指定专营店6000多家,并拥有接近20000

个移动业务代理点。实体网点遍布各个商业区、居民区、学校、工业厂矿等地带,在全省的行政乡镇的覆盖率达到100%,大中型社区和行政村的覆盖率均已接近100%,真正做到了有移动用户的地方就有移动的营业网点。

以指代步 随时随地畅享

不用去营业厅排队,只要动动手指或打个电话,就可以完成移动业务办理。随着网络技术的应用,江苏移动在网上营业厅、掌上营业厅、短信营业厅、自助查询终端等电子服务渠道“e100”陆续开通,越来越多的江苏移动用户开始选择电子服务渠道来畅享移动便利。全天候的电子渠道已成为江苏移动方便、快捷服务万千客户的重要手段,满足了用户个性化、高效率的服务需求。

目前,江苏移动用户可以通过网上营业厅、掌上营业厅、自助多媒体终端、电话营业厅、短信等多种自助方式办理业务。足不出户,用户就可以使用网上营业厅办理各种

业务。在这里,用户可以进行多种查询,如当月(准实时)与上月话费详单查询、账户余额查询、归属地查询、套餐使用情况查询,并可进行积分管理、充值卡充值、网上选号等,用户还可以通过银联卡为自己或他人的手机充值。在移动的掌上营业厅,用户也可以进行话费查询、充值卡充值以及开通或关闭各种热点业务。值得一提的是,目前使用短信营业厅时,上、下行的短信费全免,客户无需花费即可随时随地的办理各项移动业务。

方便快捷的电子服务渠道已经成为众多移动用户办理业务的首选。据统计,江苏移动电子渠道已承载了全省用户40%以上的业务办理量,每月服务的用户超过800万,并以迅猛的趋势不断上升。届时,客户无论在何时何地,都可以选择最合适的自助方式,享受江苏移动时尚、便捷、人性化的服务。

陈娟



小风电“危机”下的大生意

心。于是,他很快决定,利用阿里巴巴“中国供应商”平台做出口。

现在的尤林和我们谈起当年的目标,笑的很开怀。目前,扬州神州风力发电机年出口额已经远远超出他最初的期望,今年,他的目标是5000万人民币的出口额。

尤林的自信并非没有根据,在利用电子商务进行出口

以后,接二连三的订单让尤林逐渐看清了海外市场对于高品质小型风力发电机的旺盛需求。他马上意识到,国际贸易会成为公司最重要的利润增长点。于是,他一口气开通了两个“中国供应商”平台,操作起了网络贸易。3年的时间,公司已将产品成功出口到美国、加拿大和欧洲,年出口额一直保持

在3000万人民币左右。

然而,5000万的业绩相对前几年,也是将近翻了一番。可是今年恶劣的外贸大环境,让很多企业慎谈“发展”而改谈“生存”。同样身处这个大环境下的尤林没有看到危机么?又是什么给了他这样的信心呢?

事实上,尤林不仅看到了危机,而且早早地做好了准备,一年前,他就开始着手对自己的工厂进行转型:一方面,他将

产品全部由手工生产改为模具化生产,另一方面,今年初,就将专业的技术人员全部安排到生产设计上,加紧技术研发。

尤林告诉记者,现在工厂生产、销售情况都很好,但当他完成对工厂的系列转型后,销售情况会更好。今年,尤林开始修建新厂房,扩大工厂的生产规模。依靠电子商务,正值当打之年的尤林在小风电行业做成了大生意。

开启“云安全”时代 2009杀毒新品正式发布

日前,国内最大信息安全厂商瑞星公司正式推出备受业界关注的新一代互联网安全产品——“瑞星全功能安全软件2009”。据介绍,该产品基于瑞星“云安全”策略和“智能主动防御”技术开发,集“拦截、防御、查杀、保护”多重防护功能于一身,并将杀毒软件与防火墙无缝集成为一个产品,实现两者间互相融合、整体联动,同时极大地降低了电脑资源占用。瑞星2009新品的盒装产品,升级服务期为3年,同时在官方网站提供30天免费试用版。

根据瑞星的年度安全报告,2008年1-10月份共截获新病毒样本近千万个,是去年同期的十几倍。瑞星安全专家认为,目前严峻的互联网安全形势的根源是病毒产业的互联网化,因此只有安全软件的互联网化——“云安全”模式——才能有效地遏制互联网病毒疫情。瑞星从2007年底开始搭建“云安全”系统,2008年3月份开始试运行,7月正式推出。而瑞星2009新品的研发,则紧密地伴随着“云安全”计划。

据瑞星工程师介绍,瑞星2009最大的功能亮点是“木马入侵拦截”,该功能可以将大部分木马病毒阻挡在电脑之外。目前互联网上泛滥的木马病毒,有90%以上是通过“挂马网站”传播的,瑞星2009的“木马入侵拦截-网站拦截”功能即是专门

对此设计的,可以有效阻止木马病毒通过“挂马网站”入侵用户电脑。

从瑞星2009界面上可以看到,“木马入侵拦截”(网站拦截、U盘拦截)、“网络攻击拦截”、“恶意网址拦截”等拦截模块,以及“木马行为防御”、“出站攻击防御”等防御模块,充分体现了瑞星2009的整体策略——“拦截、防御、查杀、保护”,多层次布防,形成整体的安全保护体系。

业内人士分析认为,“有病毒杀不掉”、“装了杀毒软件还是被盜号”已经大大削弱了用户对杀毒软件的信任。每当一个行业出现这种状况的时候,往往同时会催生巨大的机会,率先进行技术转型、满足用户需求的厂商将立于不败之地。

快报记者 徐勇

瑞星反病毒反木马一周播报:

本周病毒:“IE7攻击代码(Hack.Exploit.Script.JS.Agent.ic)”

警惕程度:★★★★
这是一段恶意攻击代码,通常被黑客植入挂马网页,当用户访问这些网页时,该代码就会突破系统的防护系统,使其他盗号木马、木马下载器等更容易入侵用户电

脑。这个恶性代码主要攻击Windows XP和Vista系统的IE7浏览器,其他版本浏览器暂未受到影响。







中国移动开展优惠购机活动,缤纷心机震撼促销,让你轻松购机,实惠享不停。

神州行用“心”回报:

- 心机大礼,贴心惠:** 充值买了机,心机价格最低不是百元,让你买机乐翻天。
- 移动心机欢乐购:** 购买指定机型,信用消费即可获赠话费,更多选择惊喜不断。

详情请见店内公告或拨打:10086



客服热线:10086