



通信世界网 (10-05-20)



首页 >> 通信新闻 >> 滚动新闻 >> 正文

第一线安莱：以智变应万变深耕大中华市场

<http://www.cww.net.cn> 2010年5月20日 09:09 [通信世界网](#)

自2008年美国次贷危机引发的国际金融危机发生以来，世界经济遭受了强烈冲击，许多企业面临着严峻挑战和巨大压力，IT预算被严重削减，全球科技发展严重受挫。而就在这一片愁云惨淡中，第一线安莱却突出重围，不仅成功实现2009年集团整体收入比去年同期增长25%，中国区业务增长30%，旗下的IP呼叫中心以及数据中心（IDC）业务与2008年相比更是分别取得100%以及40%的惊人增长，大中华区MPLSVPN市场占有率亦成功突破50%。

能够取得如此骄人的成绩并不是偶然，这与第一线安莱专注创新的业务发展战略、稳定踏实的作风、强大的技术实力以及以客户需求为先的优质服务息息相关。作为一个在大中华区已经辛勤耕耘逾十载的信息通信技术服务供应商，第一线安莱深谙其所服务行业的迫切需求，不断进行自我完善和发展。

对此，第一线安莱公司创办人及行政总裁文立先生深有体会，他认为全面灵活的解决方案、专业而经验丰富的服务团队、在大中华区丰富的本地实施经验、良好的电信合作关系以及灵活而具竞争力的定价模式和弹性的付费机制是第一线安莱频频赢得包括麦当劳、希尔顿酒店、宏基电脑、樱花卫厨等国内外知名企业客户认可和青睐的关键所在。

专注和客户为先乃立身之本

目前，第一线安莱主营六大核心业务，涵盖MPLSVPN企业通、互联网接入、数据中心、统一通信、信息安全和外包呼叫中心，适用于物流业、零售业、制造业、金融服务业、网络托管提供商、在线游戏供应商等不同行业；业务遍及两岸三地以及新加坡、越南等国家，覆盖亚太地区超过700个城市，托管客户服务器超过4,000台，拥有逾2,500家大型企业客户。

为向客户提供高性价比、完善的资源共享和互连互通服务，第一线安莱于成立之初，即率先在大中华区推出MPLSVPN服务，成为国内首家取得ISO20000认证的ICT服务供应商。目前第一线安莱在亚太地区已拥有37个网络节点，服务超过6,500个MPLSVPN网络端，服务范围已覆盖整个亚洲地区，是业内认可的领军企业。



通信世界网 (10-05-20)

在IDC数据中心和呼叫中心方面，第一线安莱也有丰富的行业经验和完善的业务网络，在香港、北京、上海、台北设有6个符合国际标准的IDC数据中心，并在上海、北京及广州拥有4个外包呼叫中心（可容纳1,300多个座席），形成了以广州为中心的华南、以上海为中心的华东及以北京为中心的华北三大区域的服务覆盖。第一线安莱的呼叫中心深受客户和行业的认可，曾获得2009中国（亚太）最佳外包呼叫中心、2008-2009中国最佳外包服务供应商等众多殊荣。

第一线安莱的产品不仅支持多渠道及开放式平台以方便部署和升级，其定价模式也十分灵活，可帮助企业有效控制成本、避免庞大的资本投资，更好地优化了企业的工作效率并增强了灵活性，强化企业的作业流程。

“通中华连未来”的长期承诺

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。随着2010年经济开始全面复苏，第一线安莱加快了“通中华连未来”这一发展战略的部署和实施，在为客户带来更多元化的新服务的同时，强化现有服务品质，继续引领行业的发展，并为更好地服务全球客户而不断突破自我、进取开拓。

在第一线安莱的员工心目中，FAST四个字母已成为公司精神的代表，也是衡量工作的重要准则。F(Forward-thinking)代表各种高瞻远瞩、聚焦市场前沿的信息通信技术策略，A(Agility)寓意灵动创新，S(Synergy)代表协作无间，T(Technology)寓意汇聚全球领先技术。第一线安莱将这四大元素共治一炉，为自身及客户的业务增长不断注入强大动力。

第一线安莱公司创办人及行政总裁文立先生对公司在中国的未来发展充满信心，他表示将在中国本土投放更多资源，扩大销售团队及拓展网络服务据点，进一步加大本地市场的开发力度，重点开发北方市场及发展物流和零售行业。据悉，该公司今年计划在长三角地区发展和建立数个呼叫中心，以满足日益增长的客户需要；并在内地各主要城市搭建IDC数据中心，升级、完善现有IDC设备及环境。预计第一线安莱数据中心托管的客户设备数量将可得到约50%的大幅增长，由目前的4,000余台增至约6,000台，而集团呼叫中心座席将由原来的约1,300个增至约2,000个。