



中国IDC产业联盟网(10-11-09)



第一线安莱获Frost & Sullivan颁发两项大奖

时间: 2010-11-09 17:19 栏目: 主页 > 厂商专区 >

中国IDC产业联盟讯 大中华区领先的信息通信技术服务提供商第一线安莱宣布, 集团荣获全球知名咨询公司Frost & Sullivan颁发“2010年MPLS VPN市场占有率卓越奖”及“2010年最佳外包呼叫中心市场竞争力奖”, 这充分肯定了集团在MPLS VPN和外包呼叫中心两大市场发展过程中所作出的贡献。

根据Frost & Sullivan评审委员会发言人表示: “第一线安莱在MPLS VPN及外包呼叫中心两大市场持续的研发投入与贡献、出色的服务能力以及多元化的产品方案成功地满足了用户的需求。鉴于第一线安莱在MPLS VPN及外包呼叫中心市场出众的表现, Frost & Sullivan授予第一线安莱2010年MPLS VPN市场占有率卓越奖及2010年最佳外包呼叫中心市

场竞争力奖两项大奖。”

第一线安莱创办人及行政总裁立文表示: “我们很荣幸获Frost & Sullivan颁发年度市场表现力(Best Practice Awards)大奖中的两大奖项, 这是对第一线安莱各员工的努力成果的肯定, 对此集团上下均欢欣鼓舞! 我们一直努力推陈出新, 不断改善服务质量与服务水平, 也珍视与客户多年来建立的深厚合作关系, 力求时刻了解客户需求, 产品服务更能贴近客户需求。展望未来, 集团将继续投入研发, 希望提供更出色的产品方案, 与客户同步成长!”

集团自1999年成立以来, 凭借市场上最崭新技术及对市场敏锐的触觉, 通过内部分析及研究, 从而推出最切合市场需要的服务组合, 把MPLS VPN及外包呼叫中心两项看似风马牛不相及的服务连系起来。集团透过宽带、整合通讯技术以及把握到零售业面对的两方面挑战: 一是规模扩张, 运营与管理日趋复杂, 另外就是市场竞争激烈, 如何节约成本, 增加收入。集团以MPLS VPN服务让所有零售管理系统拥有一个符合所需的、稳定而安全的网络, 从而增进各分店之间的沟通联络, 并有效节约成本。同时, 通过我们的外包呼叫中心服务, 帮助其进行零售拓展、交叉销售、电话营销和增加收入。

完善网络覆盖提升MPLS VPN市场竞争力

根据IDC的调查及分析, 亚太地区(日本除外)的VPN收入预期将以复合年增长率17.85%增长, 由2009年的



中国IDC产业联盟网(10-11-09)

355万美元提升至2014年达806万美元。于大中华地区(包括中国大陆、香港及台湾)，IP VPN的收入于同一时段内其复合年增长率更高达26%。

作为大中华区MPLS VPN市场具领导地位的服务提供商，第一线安莱在中国内地、香港、台湾地区以及越南、新加坡等地逾37个主要城市设有网络据点，服务覆盖亚太地区700多个城市；此外，第一线安莱凭借优越的服务赢得了客户支持，从而完善集团网络覆盖，当前，第一线安莱MPLS VPN客户端数目已达6,800个，数据中心托管客户设备超过5,200台。

外包呼叫中心辐射全国

根据IDC的报告《中国呼叫中心外包市场：机遇和挑战》指出，于2008年中国呼叫中心外包市场容量已达到6.05亿美元，并预测中国市场将保持23.2%的五年复合增长率，到2013年中国呼叫中心外包市场容量将达到17.19亿美元，可见，中国呼叫中心外包市场发展潜力巨大，商机无穷。

第一线安莱通过提供先进的信息通信技术服务，为大中华区的企业用户改善了生产力及盈利能力。目前主要客户包括麦当劳、English Town及TVB Pay Vision等等。集团在上海、北京及广州均设有外包呼叫中心，目前已形成了华东、华北和华南三大地区皆有服务覆盖，规模逐年扩张。