

网银转个账,月省上万元

■记者 陈张书 通讯员 杨文军

“鼠标一点,不到5分钟,一笔款项就成功实现转账。”从事多年财务工作的宁环突然变得轻松起来。因为公司在银行开通了网上银行,即使出差途中,只要带上银行卡号和笔记本电脑,不用担心办不了转账。

网银让财务变得简单

宁环是郴州市新华联燃气有限公司财务经理,公司每月代付款就有几百万元,专门要安排一名财务人员跑银行,有时人多,还得排上近1个小时的队。忙碌一天总是完成了一件大事,但支票并不一定成功转出去,由于电汇凭证每一个字都必须手工写,只要出现一个小小的失误,都有可能被退回。更麻烦的是,宁环每周还得向上海总公司汇报资金日报表,有时给银行打电话核对余额就要花去很长时间,并且每一笔都不能有差错。

“公司开通网银后轻松多了,再也不用天天跑银行。”宁环感慨地说,现在通过网上银行转一笔账不到5分钟就可完成,对方还可及时查到账户资金,大大节省了转账时间。同时,还可以通过网银查询当日明细,每一笔款的来源单位,为市场部清款提供准确的信息。以前只能通过银行查询到账户金额,只知道账户上有多少钱,但不知道是哪个单位的来款。

据了解,像宁环的公司一样开通了网银的企业,目前在工行郴州市分行开户的就有6500多家,并且高达80%的业务通过网上银行进行办理。交易量高达2400多亿元。

低碳让企业省钱省力

“以前,公司几乎每天要派一名财务人员去银行,还得专门派一台车,自从用了网银以后,不仅方便了很多,还为企业节省了不少钱。”宁环介绍,从2010年起,该公司开始使用工商银行的企业网上银行。宁环为记者算了一笔账,使用网银以后,每月节省人力支出3000元,再加上支票、交通等工本费,每月可以节省开支5000多元。

据记者了解到,凭借电子银行无纸化、低消耗、高效率的优势,工商银行在为社会提供节能环保的绿色金融服务的同时,也为客户直接节省了大量的纸张、油墨等易耗资源,并降低了企业客户、个人客户对水、电、油等能源的需求。如网上银企对账、电子对账单、电子回单、工行信使、电子工资单等业务就是典型的资源节约型业务。



工商银行网上银行转账方便、省钱。 记者 武席同 实习生 杨旭 摄

一月节省手续费5000多元

“用网上银行后,一个月光手续费可以为公司省下5000多元。”宁环打开电脑调出了今年7月份公司往来的账目明细,7月份该公司代付共46笔,总金额210万元,如果通过柜台转账需要手续费663元,通过网银转账只花了279.9元。代收高达3109笔,按照传统模式手续费是6000多元,通过网银代收才1100多元,相差近5000元。加上前述节省的5000多元开支,一个月成本下降上万元。

“像宁环他们公司用网银就比较划算,他们公司的个人客户量比较大,通过银行代扣十分方便,也节省了财务成本。”工行郴州分行电子银行部副总经理严亚军介绍,工商银行的网银、电话银行、手机银行为客户提供了直接办理金融业务的渠道,还为客户节省了大量的交通费用和时间。

不用担心企业财务安全

网上银行确实给我们带来很多的便利,节省了财务成本。对于部分还未使用过网上银行的企业来,总感觉网银不太安全。“我们公司开通了3个账户,基本账户、代付账

户、查询账户,一直都没有出现过安全问题。”宁环告诉记者,公司每转一笔账必须要是两个人以上,一个人填单,另一个人进行审批。“这种方式很好地避免了传统的电汇汇款方式,采用的是人工手写,加盖企业印鉴章,一些小企业的财务印鉴章往往都是一个人管理,有效地防范了企业财务安全。”严亚军补充道。

严亚军表示,当前银行都采取了很多措施来保障通过电子银行平台来交易的资金安全,对用户来说,U盾是最为可靠的。需要提醒的是,年初出现了部分钓鱼网站,用户在使用电子银行的时候必须认证辨别您所使用的网站是不是正规的官方网站。

ICBC 中国工商银行

工银财富理财专家团队

理财热线: 95588

100,000 中小企业力挺百度 投放持续超两年

近 来中小企业生存环境

论仍在继续,在采购成本持续上涨,人员成本不断吃紧,融资、贷款难度也越来越大的经济环境中,另一项调查数据也值得我们关注。CNNIC《2010 中小企业网络营销调查报告》显示,使用搜索营销的企业中,高达 85% 的中小企业未来愿意继续在该领域保持投入。搜索营销已经帮助相当一部分企业走出了金融危机的阴影,在今天开始游刃面对各种压力。据相关统计显示,目前仅在百度就有超过 10 万家的企业,已经持续开展搜索推广超过 2 年。

在产品原材料的采购成本持续上涨,人员成本不断吃紧,融资、贷款难度也越来越大的经济环境中,压缩市场营销费用往往成为部分企业的第一选择。但在这样严峻的形势下,依然有越来越多的中小企业选择加入搜索营销,而且将之作为企业长期发展战略,缘由何在?

改变弱势企业命运

山东诸城市天源机械有限公司,一家竟有 10% 是残疾人,50% 职工是下岗人员的小企业,主营业务为污水处理设备,环保机械,环保设备,由于缺资金、缺渠道,几年以前甚至还是一家举步维艰的小作坊,但是搜索营销改变了一切。

“2007 年我们开始做百度推广,平均每天花销只有四十几块钱,但咨询电话量及网站的访问量

都得到了迅速增长。”2008 年,邹平海华纸业有限公司也通过搜索找到了他们,达成了一笔高达三百万的污水处理设备单。至此,天源开始在业内崭露头角。“如果没有百度,天源不会发展的如此迅速,更不会有与业内成熟企业竞争的机会,这是我们连想都不敢想的事情!”天源总经理郭东升先生由衷的说。如今百度搜索推广已经成为公司最主要的营销方式。

“扫街模式”变为“坐等上门”

面对来自市场环境的各种压力,中小企业迎难而上,转型发展其实是一次巨大挑战。转型就必须精准自己的业务方向,从单一产品经济向多元化多渠道运营方向不断探索。河北鸿源管业有限公司就是成功一例。

公司在过去二十多年的经营中,面临业务转型突破的需求,“百度推广是我们成长的源动力,是鸿源的良友!”公司老板感慨,企业使用百度推广一年多,突破了过去二十多年的业务局限。带来了公司销售量的大幅提升,公司也因此抓住时机,又增设了销售分公司,增开了办事处,并在各地积极寻找代理商,在网络销售上也迈开了大步伐。现如今谈到未来,他也很笃定地要依托百度推广进一步获得成长动力,“未来我们将一如既往的支持百度,使用百度推广。”

“在没有与百度合作之前我公

司的招商模式采用传统的扫街模式,效率低、人员多、费用高,往往成交的可能性还小。现在通过百度推广,我们的人员每天只需要接收在线咨询即可,而且成交概率高。公司网点开发上面,也因此迅速的打开了市场的格局。”安徽黄氏和盛经济发展有限公司相关负责人表示。

在这家从事家居建材产品的生产、销售、服务的企业,旗下劳克卫浴品牌最初只是行业的一颗新星,现在随着企业搜索推广模式建立成熟,品牌渠道拓展已由省内市场扩展到湖南、湖北、福建、浙江、陕西等省外市场。

创新型中小企业找到阳光创业平台

13 年的发展,成就了全国网

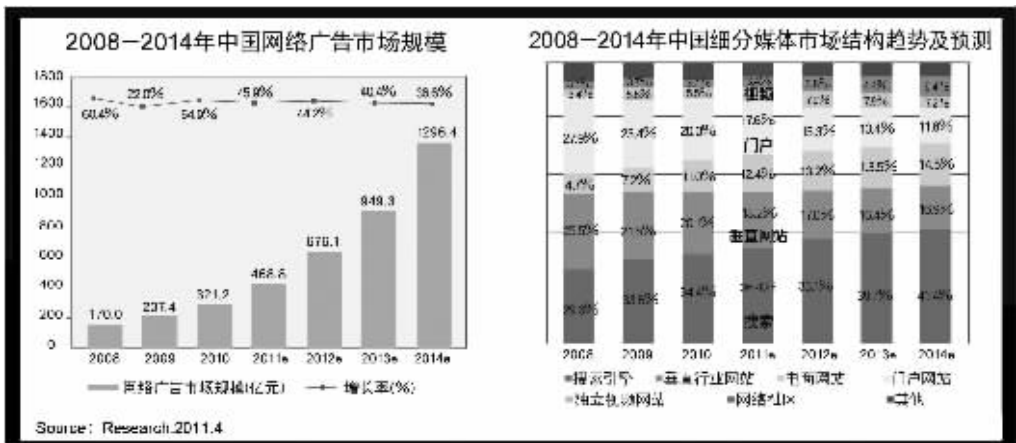
站建设及软件服务行业中的领先实力。作为中国软件服务行业中坚力量的广州万户网络技术有限公司,目前已为包括美国、日本、意大利、新加坡、香港等国家和地区共 5000 多家客户提供软件服务支持。

“搜索营销是我们 13 年实践中,应用效果最好的一种推广方式,但是在推广的过程中切不可盲目随从,例如我们选择百度推广,我们主张首先必须要把百度后台研究透,然后结合自身业务特点针对性地去做。”刘红兵总经理这样和我们分享他这些年来

的体验。他说:“我们拥有一支很强的顾问策划团队,我们会深入研究百度推广的后台,同时也根据后台的统

计数据去理解客户的消费行为和习惯,进而不断完善提升我们的产品,基于如此,我们已经服务的高端客户中,其中有 70 多家是集团上市公司,500 强企业客户也有十几家。”万户网络总经理刘红兵对此也非常自豪。

根据 TNS 市场研究公司《2010 年百度推广中小企业客户满意度研究》报告,百度推广的企业客户保留指数领先于全球 Media 行业及 IT 行业的平均水平,与国内的服务提供商相比,也有明显的优势。在推动中小企业成长及客户满意度上,百度近年来做出的努力是颇见成效的。百度推广作为当前搜索营销市场的主力军,正在扮演着推动中小企业成长、繁荣经济的重要角色。



欲了解更多搜索营销信息请致电:400-800-8888 或访问 e.baidu.com