

工业化与信息化加速融合

长沙移动信息化提升工业企业核心竞争力

近年来,为推动湖南“四化两型”社会的建设,长沙移动充分利用自身信息专家优势,整合客户在产品、服务和和管理等领域需求,打造差异化可持续发展通信方案。尤其是创新机械行业信息化产品和服务,提高了湖南工业企业的盈利能力及核心竞争力,有力地促进了地方企业信息化和工业化的发展。

A 三一调度系统——开启企业全新效益模式

三一集团,全球工程机械制造商50强、全球最大的混凝土机械制造商,是湖南工程机械四小龙之首。在新型工业化的道路上,三一集团加强了工业化和信息化的融合,通过移动集团V网、集团彩铃、MAS、ADC、移动OA、M2M等多项业务,全面提升自己的生产、管理、营销和运营效率,促进了企业效益的提高和综合竞争力的加强。

2010年8月,三一集团为提高全国售后服务的质量和效率,提升产品附加值和客户感知,与长沙移动合作建设了“三一全国售后服务工程师移动调度系统”。该项目的建设,受到了长沙移动的高度重视,公司专门成立了由分管副总经理李波牵头的专项小组,跟踪协调项目建设各项事宜。

“三一全国售后服务工程师移动调度系统”,借助专业终端和安装在终端上的服务调度系统、GPS定位系统,三一集团全国各地的服务工程师将能够随时、随地连接三一总部的后台服务器。该系统帮助

三一集团实现了四大功能:一是工程师远程定位,确保能在确定的时间,选择合适的售后工程师,赶到指定的地点,进行高效的维护工作,实现售后服务质量提升。二是服务工单的流转。通过移动通信网络传输,实现售后派遣工单的派发、接受、确认、执行和结果反馈,在手机终端和后台服务器之间流转,提高售后服务效率。三是事故机械资料查询。通过手持移动终端,能直接从后台调取事故机械的资料,获取三一知识库的经验分享,提高客户满意度。四是手机终端跨省联保。针对“双跨”集团特色,将终端融合到项目中整体打包,提供跨省联保服务。

在社会效益提升方面,三一汽车起重机、挖掘机、平地机分别参与了2008年汶川地震救援、2010年玉树地震救援和2009年武陵山体垮塌救灾、2008年雪灾救灾工作等等,在这些社会救援活动中,三一集团大量运用了语音数据信息化应用系统,中国移动的网络通讯、电话通讯、信息数据传输等应用都发挥了重要的作用。



C 推动产业链发展——行业合作实现四大创新

长沙移动与三一集团、中联重科的成功合作,是针对机械行业企业打造信息化融合业务的成功探索,有效提升了通信行业和机械行业的产业链经济效益。

这种新的业务模式,实现了四个创新。一是业务创新。立足集团客户行业产业链效益提升,创新发展行业信息化产品,打造包括语音、终端、行业应用相结合的融合通信方案。二是营销创新。创新行业个性化增值业务,成立专业项目团队整

合营销渠道,创新打造“一企一案”的个性化整体营销方案,逐步实现“以语音为主的通信运营”向“以内容为主的通信运营”转型。三是合作创新。合作是手段,共赢是目标。以移动运营商作为产业链合作共赢的整合者,一方面实现了通信行业产业链上包括运营商、终端、设备商、业务提供商等的企业共赢,另一方面实现了机械行业产业链上各企业工作效率和经济效益的提升。四是服务创新,为

个性化服务定制终端,将丰富的业务嵌入到终端软件中,实现差异化可持续营销方案整体打包。

在全业务运营的道路上,长沙移动将贯彻中央和政府“转变经济发展方式,调整经济结构”的战略思想,以“移动信息专家”的身份,进一步开拓创新,逐步探索差异化融合类业务,致力于“数字湖南”建设,为提高湖南工业企业的信息力和核心竞争力作出积极贡献。 ■龙灿

B 中联服务E通——打造全新售后服务体系

中联重科,同为湖南工程机械四小龙之一,为加强企业信息化建设,于今年9月与长沙移动合作实施了“中联服务E通”项目。

“中联服务E通”借助移动通信网络,通过定制终端提供拍照即传、自动定位、条

码识别等多种应用,将工程师移动终端与企业部署的CSM(客户服务管理信息系统)耦合,打造全新的售后移动信息化服务体系。通过该系统后台配置,可实现手机前端表格信息展现,满足灵活的信息展示、填写及提交的要求;完成企业后台系统与第三方系统(如CSM、SAP)的高效数据交换;同时结合手机GPS、GIS地图的人员定位及导航,让企业与员工随时实现信息交互,提升售后数据采集的便捷性、正确性。



湖南中小企业(单位)移动信息化巡礼系列报道之十一

赏心悦目的不只有苹果 数码潮人恋上移动 OPhone

一切的创意都来源于科技的力量,而只有实力超群的企业才能让高科技产品如天使般降临市场。在试用过移动 OPhone 之后,32 岁的魏景对记者说:“世界上不是缺少苹果,而是缺少发现。”

可以在解放路酒吧里看手机电视

魏景在五家岭附近自有一间摄影工作室,虽说已经过了“嗨男”(high 男)的典型年龄,但对新生事物无不好奇。

“我一未婚满哥,没有其他负担,工作室的收入可基本满足我对数码产品的愿望。”去年下半年,魏景体验了基于中国移动 OMS 系统的深度定制手机 OPhone,他告诉记者,“总体上感觉很灵巧,充满了想象力。”

由于 OPhone 内置了 cmmb 移动电视模块,魏景曾在解放路的酒吧内收看了 CCTV-1、CCTV-6 等频道:“从使用情况看,cmmb 已经发展的比较成熟了,观看视频流畅、载入时间很快。”

可收录的“智能电视”

作为一名摄影师,对电视电影镜头的构图都有研究。魏景表示,他最喜欢的 OPhone 的功能之一,是可以在

观看过程中对视频进行截图和录像,功能非常实用。

魏景所说的截图和录制功能是指,除了让你随时全屏观看电视节目之外,这款手机还支持在线节目录制、视频截图,英超、意甲甚至世界各地的大小新闻随时随地你都可以轻松观看,是活脱脱的“智能电视”。如果你收看电影频道时,看到一个动人的镜头,无论是情节动人还是有意境的美景,你都可以截图保存,收进你的图片库。

充满想像力和设计感

曾经的“苹果”用户认为,之间在屏幕上右滑解锁是最酷的姿势,实际上,还有更具想像力的。当你使用 OPhone 时,可以将屏幕上漂浮的小块图片设置成自己的头像或喜爱的照片,当你需要解锁打电话时,轻轻点住你自己的笑脸,拖到下方的解锁处,屏幕亮起,为您服务。

这就是区别,iPhone 是通过简单的右滑手势解锁,OPhone 则是通过漂浮的 icon 拖拽到指定区域解锁,且 icon 以及锁屏界面的壁纸接受自定义。

在 OPhone 的屏幕上,蓝色的小圆圈就是一把钥匙。用手指触动她的瞬间,音乐、游戏、邮件、电视等等各种好玩、好看、好用的东西应声而来。

E 点周年三重庆 百万好礼享不停

湖南移动 E 点计划推进便民渠道建设

近日,湖南移动以 E 点计划周年庆为主线,将系列电子渠道活动进行整合推广,激情推出“E 点周年三重庆,百万好礼享不停!”主题营销活动,在三湘大地再度掀起移动电子渠道客户体验的高潮。移动电子渠道的普及应用与便民应用,获得了广大移动客户的一致好评。

“E 点周年三重庆,百万好礼享不停!”整合营销共分为三大主题活动:“E 点冲刺赢大奖”、“快乐 E 币赚翻天”、“一元手机大拍卖”。

“E 点冲刺赢大奖”主题活动重在鼓励更多客户体验电子渠道,涵盖“刷卡交费送话费”“E 点计划幸运星”“双倍 E 点送大礼”等子活动。“快乐 E 币赚翻天”主题活动则重在鼓励客户利用电子渠道搭建的业务体验推荐平台向好友推荐移动特色业务,而推荐成功后将向推荐人和被推荐人赠送 E 币或相关优惠;该活动核心内容包括四个部分:注册会员

有奖、推荐业务有奖、好友接力有奖、参加“玩转新业务、快乐 100 分”活动有奖。“一元手机大拍卖”主题活动重在推进电子渠道网上购物,湖南移动网上营业厅网上商城将定期推出 G3 终端一元大拍卖,每次投放 1 至 5 台 G3 终端,起拍价一元,客户可轮流出价参与竞拍,由竞拍中出价最高的客户获得该商品。

移动电子渠道建设一直是湖南移动关注民生的便民举措之一,据湖南移动前台客户经理推介,移动电子渠道从简单的门户一站式营销到现在的“4+1”电子渠道营销(即网上营业厅、掌上营业厅、短信营业厅、自助营业厅四大体系+圈子营销业务体验推荐平台),服务效率大幅提升,客户排队办理业务的现象大幅减少。”一位天心区的移动客户表示,通过电子渠道办业务,办理业务更简单、更方便、快捷了。

■黄宇



带有 CMMB 手机电视功能的 OPhone 手机。