

政府采购信息报

GOVERNMENT PROCUREMENT INFORMATION

■ 企业战国策

震旦 发挥本土优势做大做强

■ 本报记者 郑琳

与惠普、联想、富士施乐及佳能等对手竞争，震旦 OA 品牌脱颖而出，在国内办公设备市场占据独特的 OA 行业。震旦作为国内办公设备市场的领军品牌，一直在提供“最适合国人使用的产品与解决方案。”11月18日，“记录历史·见证永恒”——震旦 OA 全国品牌发布会隆重揭幕。

在品牌现场，震旦 OA 重点推出的“a-PAX 传真管理系统”与“印融管理系统”令人耳目一新的感觉，让人看到了在亚洲、印印地和中亚品牌日益强大的希望。据悉，“a-PAX 传真管理系统”与“印融管理系统”是震旦 OA 在业界独有的两大创新突破，它们所提供的功能与服务，突破了传统办公方式的成本与效率瓶颈，可以帮企业上至节省开支及较大的时间大幅提升办公效率。

近期现场所重点推出的两大项目已经超越了办公设备的硬件范畴，配套办公软件的开发与创新是震旦 OA 真正的强项所在。回顾震旦 OA 的发展历程，从硬件的突破，到软件“强强联合”，为自己的设备开发配套软件，甚至可以为顾客量身定制服务软件，从这样的转变中我们可以看出，震旦 OA 正致力于成为一个能够给客户提供全方位办公解决方案的企业。在随后的采访中记者证实了这一点，震旦“中国最大的办公解决方案供应商”正是震旦 OA 的本来面貌。

“在 OA 产品市场，震旦的市场占有

率并不算高，在文印管理与服务市场，其推广面也已先行一步，面对强大的竞争对手，震旦有什么制胜法宝？”记者提出了这样的问题。

震旦办公自动化事业部有限公司 OA 事业部负责人表示：“作为一家本土企业，相比起国外的竞争对手，我更了解中国人的使用习惯。比如我们所有的操作界面都是同时提供中文和英文的，这为用户带来了很大方便。目前震旦在中国有 400 多个服务网点，大概有 200 多个是在沿海的省会城市，接下来重点将转向中西部进行市场扩展，扩大至 1000 至 600 个服务网点，在本地化的推广之下，不断研发和地产适应中国人自己使用习惯和条件，提供台湾地区之间研发了很多适合本地化的一些软件，经过软件引出国境，不断扩展市场布局。”

熊元超总经理表示：“希望能够在 2014 年实现中国最大的办公解决方案供应商，从当前国内的产业结构来看，目前国内办公家具、网络设备在家电市场占比办公设备的比例都比较高，通过本土的优势，结合办公室的需求，为办公设备提供更好的服务，从办公室的设施到打印机的使用，还有一些 IT 类的软件设备我们都可以提供，那么现在不仅仅只是提供传统的服务，而是随着客户的不断升级，完善和满足企业办公的各种需求，目前震旦的客户都在往中高端移动，震旦也紧跟往中高端发展，帮助原有的客户满足他们的需求，这方面我们会一直去努力，我们最明显在 2014 年能够完成这个目标。”



震旦之中国国内最大的办公解决方案供应商。