



## 通信市场网(10-11-09)



### 第一线安莱获Frost & Sullivan 颁发

作者：ctm

来源：本站原创

更新时间：2010-11-10 14:57:00

正文：

#### 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

(北京, 2010年11月9日) 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。



## 通信市场网(10-11-09)

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。

### **有关Frost & Sullivan最佳表现力 (BPA)大奖**

Frost & Sullivan最佳表现力 (BPA)大奖历史悠久，自上世纪90年代起，对企业领导力、技术创新、客户服务和战略产品开发等各方面的表现，作出专业评审并予以嘉许。Frost & Sullivan每年所设立的奖项，是颁发给在行业中有超卓佳绩的企业。获奖企业不仅在产品创新上显示出了战略优势，并在过去二、三年中通过有效的营销策略获得了最大的市场份额。

