

当前位置: 首页 >> 自动化仪表 >

访谈：本土工控自动化市场迎电子商务大潮

时间：2012-11-03 作者：佚名 点击：1510

专访思百吉有限公司业务集团董事长Jim Webster(魏博吉)

2012年9月28日，英国思百吉(Spectris)集团旗下子公司OMEGA Engineering举办了隆重的OMEGA中国开业典礼。OMEGA中国分公司的正式成立给思百吉集团带来哪些有利因素？OMEGA成功的电子商务模式能否在中国市场大展拳脚？思百吉有限公司业务集团董事长Jim Webster先生接受CEC记者专访分享了独到的观点。



CEC：思百吉收购OMEGA最主要的原因是什么？加入思百吉会对OMEGA发展带来哪些益处？

答：我们认为OMEGA的产品有助提高客户的研发效率和生产效率，这与思百吉集团的战略恰好一致，所以OMEGA非常符合思百吉的业务发展策略。

我们对收购后OMEGA的业务表现比较满意，也对OMEGA的产品创新予以很多投资，希望进一步扩大OMEGA所能提供的产品组合。收购前，OMEGA 80%的销售来自北美市场(主要是美国和加拿大)，而思百吉作为国际化的集团，美洲、欧洲、亚洲的业务份额各占1/3，加入思百吉能进一步帮助OMEGA业务在全球范围得以拓展。

CEC：为什么OMEGA会选择当前这个时机进军中国市场？

答：思百吉集团在中国已取得了非常大的成功，增长迅速，这得益于中国是世界上最重要、潜力巨大的市场之一。思百吉旗下各公司在中国已拥有众多客户，而OMEGA目前和中国客户尚未有直接的接触，所以我们认为OMEGA需要直接进入中国工业市场，且这是个很好的时机。在OMEGA全球化战略进程中，我们首选的就是中国市场。

自动化仪表
分析仪器
医疗仪器
传感器
仪器材料
电子电工
试验设备
环境监测
光学仪器
控制系统

合作媒体



CEC: OMEGA中国分公司的成立会对思百吉旗下其它公司带来哪些影响?

答: 思百吉旗下其他工业控制类产品的公司, 他们在中国已具有强劲的市场地位, 一方面可帮助OMEGA找到适合使用其产品的公司和相应的项目, 另一方面, 这些公司的一些产品也有罗列在OMEGA的产品目录和网站信息中, 用户可以采用OMEGA的渠道购买思百吉旗下多个品牌产品。

CEC: OMEGA在过程测量领域采取电子商务模式拥有丰富的成功经验, 您对未来3年电子商务模式在中国工业自动化市场的发展前景是如何看待的?

答: 我们发现, 其实客户很喜欢电子商务模式, 可以直接通过网络获得各种产品和价格信息。此外, 客户还可以打电话到我们的技术服务中心作详细咨询, 确保在下订单前获得详尽的技术介绍和产品信息, 这就是网上购买模式的最大好处。我们同时支持多样化的支付方式, 让交易非常便捷。希望这种有效率的模式在中国也能取得非常好的业绩。

CEC: 您认为e-business非常有效, 那么这种模式存在哪些挑战之处?

答: 我想最大的挑战是在物流方面。我们在中国有很多库存产品, 也具备根据中国客户需求进行产品定制化的能力。接下来就是如何通过物流合作伙伴便捷高效地交付产品。目前我们和中国的物流合作伙伴有密切合作, 也在不断优化合作模式, 以确保交付机制在中国发挥效果。

CEC: 如果e-business在中国取得良好业绩, 未来是否将取代思百吉旗下其他品牌采取的传统销售模式?

答: 电子商务模式能为客户提供更多的信息, 以及获取信息的多种渠道, 客户了解完产品后也可以通过电子商务模式实现交易。当然我们的很多产品仍需要有经验的销售与客户面对面直接沟通, 或者根据客户需求展示我们的设备如何帮助他们解决问题, 我们也和经销商保持良好关系。因此, 我认为电子商务不会完全替代传统模式, 但是丰富了客户的选择, 改善了客户的体验, 这两种模式会相互补充。

CEC: 能否分享下思百吉集团在中国的市场战略?

答: 我们首先会关注客户在研发、新产品开发、生产制造等各个方面的需求, 通过直销或者互联网模式让客户清楚我们的能力, 帮助他们提高运行效率。所以市场营销的重点是, 通过不同的方式、渠道提供各种信息, 如举办客户研讨会、通过互联网提供资料、客户参与网络会议。此外, 我们已在中国14个城市已设立了办事处, 进一步和客户沟通, 响应他们的需求。

(来源: 中国仪表网)

友情链接

[中国仪器仪表学会](#) [深圳市科协](#) [广东省仪器仪表学会](#) [深圳市仪器仪表与自动化行业协会](#) [中国仪器仪表商情网](#) [中国自动化网](#) [激光制造网](#)