# 中国网络咨询业的发展及对策

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-01-28

*互联网是21世纪信息传递与获得的主要渠道，它为我们创造了信息资源全球化和 网络 化的可能，给我们带来了过去所想像不到的极高的信息获取能力和极低的信息 应用 成本。但是，当我们尽情享受信息资源便利的同时又面临着信息来源多元化、信息贬值速度快、...*

互联网是21世纪信息传递与获得的主要渠道，它为我们创造了信息资源全球化和 网络 化的可能，给我们带来了过去所想像不到的极高的信息获取能力和极低的信息 应用 成本。但是，当我们尽情享受信息资源便利的同时又面临着信息来源多元化、信息贬值速度快、信息量大等 问题 的困扰。所以，当今 社会 产生了对信息完整性、有效性和及时性的迫切需要。网络咨询机构利用自身专业化和规模化优势，一方面通过对信息的加工、 分析 和处理，为互联网 企业 提供可靠的信息依据与技术保障；另一方面，通过对信息来源、信息 内容 和信息容量的个性化加工，为信息消费者提供个人查询难以实现的网上服务。网络咨询是将先进的管理思想、全新的商业模式与 现代 信息技术手段相结合，为企业提供互联网领域的咨询与服务。可见，网络咨询业有很大的市场 发展 空间，它是市场 经济 和社会化又一大分工的产物，是依靠信息技术而发展起来的重要产业之一，同时又是可以迅速提高其他产业和企业竞争力的先导性产业之一。本文就此展望了我国网络咨询业的发展前景并提出了发展对策。

1 中国 网络咨询业的发展历程 在短短的几年里，我国网络咨询业经历了4个阶段的历程：第一阶段是互联网咨询启蒙，主要是一些业界分析家，以自己对我国互联网产业的见解来启蒙大众，开拓市场，如CNNIC、互联网 研究 与发展中心（China Internet Institute，CII）、互联网实验室（ChinaLabs）。第二阶段是商业模式研究和设计，即咨询公司结合客户的资源优势，为之设计合理的商业模式，如 时代 财富（FortuneAge）。第三阶段是网络营销，即帮助转型中的企业做全新的营销计划和品牌推广，如北京新华信咨询公司。第四阶段是国际水平的技术咨询和实施，即把互联网咨询从战略的制定转移到战术的实施，如赛迪资讯顾问有限公司（CCID）和汉普管理咨询有限公司（Hanconsulting）。

2 中国网络咨询业的发展前景

2.1 网络咨询是信息产业新的发展动力 2.2 网络咨询市场十分广阔 3 中国网络咨询业面临的机遇与挑战

3.1 良好的发展机遇

目前 我国网络咨询公司正面临着不可多得的发展机遇，集中地表现在以下4个方面： 2）我国加入WTO对网络咨询业来说更是一个千载难逢的良机。一方面，我国入世后，国内市场竞争环境更加剧烈，传统企业陈旧的管理模式已不再适应，机制、技术、营销、管理、规模实力都存在许多制约因素，企业迫切需要调整其发展策略、品牌策略和营销策略，所以，网络咨询业对传统企业入世具有不可替代的指导作用。另一方面，我国入世后，将开放包括咨询业在内的服务业市场，允许外国公司通过特许经营形式进行有偿服务活动。外国咨询企业的大举进入对我国咨询行业的发展、咨询市场的培育将是一股强大的推动力，对咨询业的投资将大大增加，管理体制将向国际化靠拢，咨询业整体水平也将迅速提高。

3）国外咨询公司在参与我国网络咨询市场竞争中也有劣势。例如，对我国市场了解不深，信息渠道来源有限，与政府和企业有关的资源基础不太牢固，以及昂贵的收费等。在这方面的典型例子有，尽管麦肯锡公司在1998年为实达公司提供的咨询方案在 理论 上是正确的，却未得到成功的实施。究其原因就是由于麦肯锡公司未对实施过程中可能发生的问题进行充分的研究和估计，忽略了我国企业变革的心理因素，没有正确理解我国企业 政治 和权利的因素，得不到企业领导层的有效支持，并缺乏实施方案的灵活性。结果导致麦肯锡方案在实达的终结，直接后果是实达长达半年的经营和效益的大滑坡，直接和间接损失超过1亿元，还不包括高达300万元的咨询费用。 3.2 严峻的挑战

首先，国际咨询公司大举进入我国网络咨询市场，给刚刚起步的国内网络咨询业形成不小的冲击。这些公司具备先进的技术和 方法 ，良好的服务理念，严格的管理制度，成功的咨询案例，高素质的员工队伍，成熟的市场经验，我国的入世给它们提供了更大的市场。如毕马威中国（KPMGCHINA）已经成立了一个提供电子商务综合咨询服务的部门，这个部门是专门帮助客户把新 科技 和传统经济相结合的中心，特别是面对大陆的重要客户，往往能够调动全球的专门技术支持，提供包括战略决策、组织构架、业务、财务及风险管理等方面咨询服务。

其次，大型IT厂商进入我国网络咨询市场，使国内网络咨询市场竞争更加剧烈。HP、IBM、DELL、SAP、Oracle等IT厂商纷纷向网络咨询业挺进，并看好我国IT咨询市场。如SAP在我国已经有近300家客户，销售额以年均50％的速度增长。根据IDG报告，202\_年SAP的ERP产品在我国的市场份额是30％。

4 中国网络咨询业的发展对策

我国网络咨询业面对尚未得到开发的广阔市场，面对整个互联网产业的低迷和入世的压力，要健康快速地发展，必须制定出正确的发展对策。

4.1 加强合作，走内引外联的发展道路 2）内聚国内咨询力量。网络咨询市场的开发成本和对规模经济的追求，将推动咨询公司通过整合和重组进行合并。如在202\_年6月底，北京新华信公司与南洋林德投资顾问有限公司强强联手，全面向新经济时代的现代咨询企业转型。在这次战略调整中，为互联网企业进行管理咨询或担当投资顾问，成为新组建的新华信公司的一项重要业务。

3）与IT厂商合作。国内咨询机构大部分业务侧重于管理咨询，能诊断出 企业 运营或管理上存在的 问题 ，但未必能 分析 出企业 网络 搭建中哪些服务器需要升级。所以，国内咨询机构应该积极与大型的IT厂商如联想、方正、同方、长城等合作，来完善和丰富网络咨询服务。如202\_年3月21日，联想以5 500万港元及联想企业的IT咨询业务，控股汉普管理咨询公司51％的股份，以进入IT服务领域。而新汉普公司可以集成联想的资金、品牌、技术、人力和市场等内外部资源，在网络咨询市场上与国外大型咨询公司进行竞争，占有更多的市场份额。

4.2 用特色服务来树立品牌可信度

网络咨询公司应通过特色服务来树立自己的品牌和可信度，使其服务 内容 更加专业化、个性化，从而满足国内企业在 经济 全球化的大背景和网络无国界的小背景下，其不同档次的服务要求。如CII的基本工作主要围绕基础 理论 研究 、商业报告和企业战略咨询三大方向展开；而张静君的“ 时代 财富”的最大优势在于有着“网站从无到有、从小到大的丰富操作经验”。另外，网络咨询公司还要着手研究如何使互联网同各类传统产业结合，只有专注于传统企业网络化才能使互联网咨询业不随网络泡沫的消失而湮灭。如互联网实验室提出近期的业务重点是传统企业E化与 电子 政务。

4.3 以市场为导向优化结构、整合资源

网络咨询公司只有实行了网络化、扁平化管理，才能建立高效和对市场快速反应的流程化管理，从而使服务成本更加经济，不断增强企业的竞争力。如汉普管理咨询公司的结构就是一种资源整合的集中管理模式。它在全国有多个分支机构，但是统一管理，统一调配人员。一个项目往往集中了北京、上海、广州等分公司的不同领域的咨询专家。公司的员工只有岗位，没有部门，没有绝对固定的办公室，但人人都配备了一台笔记本电脑。公司是一个网络，每个员工随时随地都能和公司联系上，而公司也能随时随地了解到各人各项目各种工作的状况。

4.4 加速汇集高素质的网络咨询人才

我国互联网要健康 发展 ，必须要有强大的互联网咨询服务的支持；而我国互联网咨询业要发展，必须吸引一流的专业人才，从“游击队”向国际“正规军”发展。网络咨询公司至少需要有IT、经济、 金融 、市场、管理5方面背景的专业团队。以SAP公司的项目组织 方法 为例，网络咨询的整个团队集合了具有行业知识、管理经验、技术革新和项目管理经验的各类顾问。国外领先的网络咨询企业为获得和保持解决方案的领先，对人力培养不惜投入巨额资金，如埃森哲（Accenture）公司曾将其赢利的6％约30亿美元用于培训和招募新员工。但是， 目前 国内具有这样知识结构和能力的人才非常缺乏，所以，咨询公司必须抓紧汇集这些人才。

4.5 采用灵活多样的服务方式和方法 2）建立专家问答网站。目前流行的网络搜索引擎主要靠诉求信息并不完全的关键词检索，而检索出的海量结果往往并不能让带着问题的网民寻求到满意答案，这时 自然 语言形式提问、专业性自动解答就成了网络信息 应用 的一块空白。例如，“网开”网站（openweb.com.cn）就是传统情报服务中最有效的定题信息服务（SDI）模式在互联网上的成功应用。网站内容都是经过精心挑选服务于特定用户的信息，用户在“网开”上可以用自然的汉语形式提出从产品研发、市场预测、专利技术到生活百科、工作资讯等各种真实问题。如果涉及有偿解答的专业问题，用户可以主动在网上出示愿意为答案所支付的价格。

3）形成在线与离线的整合服务模式。网络咨询公司应该是一个IT服务集成商，通过在线与离线服务，形成一种包括信息、商务、增值服务、E-CRM等的整合服务模式。如PaineWebber利用Vignette的V/5电子商务应用软件和IBM的WebSphere应用服务器开发一个名为EDGE的在线金融服务系统，向全球的312 000个家庭用户提供个性化的在线金融咨询服务。这项解决方案使PaineWebber的8 600多名金融顾问根据每个客户的需求提供一对一的专门服务。通过IBM WebSphere应用服务器和Vignette的技术与PaineWebber的专业经验的结合，不但可将线上和线下的资源融合在一起，提高了服务质量，而且可使PaineWebber公司建立起更稳定的客户关系，吸引更多的新用户。

5 结束语

回顾 现代 咨询业的发展历程，正是因为咨询工作的公正性和独立性，才从 社会 分工中分离出来形成了一个独立的产业部门。在国外，一般的网络咨询都是由独立于买、卖方之外的第三方来完成，也就是只提供咨询范畴的工作，这样就保证了咨询方向买方推荐产品与方案的公正性。但是由于国内企业IT水平较低，即使获得了咨询，在实施过程中还会出现许多问题，它们需要一揽子服务。所以目前国内大多数的网络咨询业者还提供许多IT构建工作，因此许多IT产品提供商、集成商都参与到网络咨询市场，它们身兼咨询顾问和产品提供商，很难真正做到客观公正。但是，随着我国入世，企业逐渐成熟，网络咨询的顾问角色和产品提供商角色的冲突加剧（尤其体现在外包业务上），再加上行业自律和有关政策法规的约束及管理，咨询服务的独立性原则仍将得到保留，那些坚持独立性的网络咨询企业也会赢得自己稳定的市场。总之，在世界范围内，网络咨询业是方兴未艾的朝阳产业，国内的网络咨询需求还会有较大的增长。国内网络咨询企业的当务之急是夯实自己的资源基础，完善自己的员工素质，提高自己的服务品质。

【 参考 文献 】 2 田茂永，张鹏.IT2002——中国IT业202\_年信心调查，IT经理世界，202\_

（1） 4 埃尔南德斯.SAP R/3技术与实现.周旋等译.北京：机械 工业 出版社，202\_

5 方家平.市场迸发诱人潜力 中国网络咨询业前景乐观.Available from：http：//，202\_-12-08 7 IBM携手Paine Webber、Vignette提供个性化在线金融咨询服务.Available from：http：//，202\_-11-07 9 孙秀艳.美国咨询半边天，中国网络咨询小儿科.Available from: http: //www. chinabyte.Com，202\_-04-26 11 E-services Providers: Firm Profiles and the Competitive Landscape. In: Kennedy

Information Research Reports, 202\_

12 Williamson G. Consulting in the New Economy. In: Consulting to Management, 202\_. 11

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！