|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **资料编码** | | |  |
|  | | |
| 方圆ok1 | | | |
|  | 中科软容灾实施交付专业服务  销售指导书 | |  |
|  | |
| **文档版本** | **1.0** |
| **发布日期** | **2019-9-2** |
|  | |
|  | |
|  | | |

目录

[1 产品介绍 3](#_Toc18488371)

[1.1 背景 3](#_Toc18488372)

[1.2 云容灾解决方案说明 3](#_Toc18488373)

[1.3 产品卖点 4](#_Toc18488374)

[1.4 客户收益 4](#_Toc18488375)

[2 市场推广指导 5](#_Toc18488376)

[2.1 目标市场分析 5](#_Toc18488377)

[2.1.1 市场机会点分析 5](#_Toc18488378)

[2.1.2 客户分析 5](#_Toc18488379)

[2.1.3 销售策略 6](#_Toc18488380)

[3 商务指导 7](#_Toc18488381)

[3.1 报价构成及说明 7](#_Toc18488382)

[3.2 销售风险及规避措施 7](#_Toc18488383)

[4 服务接口人 7](#_Toc18488384)

# 产品介绍

## 背景

中科软帮助客户建立从上云早期到后期运维的全方位一体化的3D上云用云解决方案和外包服务。主要分为早期上云阶段，中期实施交付阶段和后期运维阶段。

* 早期云咨询阶段分为云计算需求分析、上云方案咨询与制定、云产品选型、云资源采购。
* 中期阶段主要分为云平台的现场或在线实施、调试、交付验收的实施交付部分以及云赋能。
* 后期阶段主要为运维外包，分为24小时运维、驻场运维等。

中科软提供与企业业务相结合的优质高效的一系列云方案，囊括15大行业，50余种技术，匹配百余种应用场景，为企业上云，用云带来一站式无忧匹配服务，帮助客户提升数字化转型的速度，为客户打造最适合自身业务场景的上云用云场景。

## 云容灾解决方案说明

1.3.1 分析评估

* 1. 风险分析
  2. 业务影响分析

1.3.2 架构设计

* 策略制订
* 方案设计

1.3.3 部署实施

* 技术实施
* 制度制订

1.3.4 启动管理

* 演练
* 测评

1.3.5 持续维护

* 日常维护
* 教育培训

## 产品卖点

* **统筹性：**容灾业务需求出发，对容灾分析、容灾体系、技术方案、容灾实施和容灾运维统一考虑和整体优化。
* **平滑性：**方案架构有完善的可靠性设计，项目实施计划切实可行，能够确保容灾的建设不影响现有生产的稳定可靠运行。
* **合规性：**建设方案满足监管要求，基础架构资源池采用金融云承载，与其他行业完全物理隔离。
* **演进性：**架构具备前瞻性，灾备中心基础资源可以为生产中心所用，支撑混合云架构演进。
* **易维护性：**采用服务化的方式提供基础架构资源，提供可视化基础架构监控管理运维服务能力，提高运维便利性，减少运维工作量。
* **易管理性：**方案设计考虑统一管理、统一监测，构建统一的灾备管理平台，以减少管理复杂性以及管理工作量。

## 客户收益

通过中科软实施专业灾备迁移服务，用户可以获得以下收益：

1. 定制化的迁移方案和丰富经验的交付团队，降低交付风险

从用户实际系统环境出发，针对用户系统和应用特点，为用户量身定制云迁移方案；具有10+迁移项目交付经验的实施团队是实现项目成功的保障。

1. 完整的风险控制计划来保持业务连续性，确保数据安全

灾备实施方案根据用户业务特点设计，将实施过程中对应用的影响降低到最小，优化资源利用，保持业务连续性。

# 市场推广指导

## 目标市场分析

### 市场机会点分析

根据政府政策，根据《[中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%AD%E5%8D%8E%E4%BA%BA%E6%B0%91%E5%85%B1%E5%92%8C%E5%9B%BD%E8%AE%A1%E7%AE%97%E6%9C%BA%E4%BF%A1%E6%81%AF%E7%B3%BB%E7%BB%9F%E5%AE%89%E5%85%A8%E4%BF%9D%E6%8A%A4%E6%9D%A1%E4%BE%8B/1797832)》、公安部等四部委下发的《[信息安全等级保护](https://baike.baidu.com/item/%E4%BF%A1%E6%81%AF%E5%AE%89%E5%85%A8%E7%AD%89%E7%BA%A7%E4%BF%9D%E6%8A%A4/2149325)管理办法》、原中国保监会下发的[关于印发《保险公司信息系统安全管理指引（试行）》的通知](http://bxjg.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info185825.htm)、[关于印发《保险公司信息化工作管理指引（试行）》的通知](http://bxjg.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info119728.htm)、[关于印发《保险业信息系统灾难恢复管理指引》的通知](http://bxjg.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info67039.htm)一系列要求，结合16~17年新成立的25家保险公司，均有灾备需求

### 客户分析

对潜在客户进行分析，我们可以归纳出以下典型客户，后续保险批准放开后新成立的公司也在其列：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **2016/2017年获得筹建批准的保险公司** | | | |
| **年份** | **保险公司** | **所在地** | **类别** |
| 2016 | 人保再保险 | 北京 | 再保险 |
| 2016 | 信美人寿相互保险 | 北京 | 寿险 |
| 2016 | 汇友建工财产相互保险 | 北京 | 财险 |
| 2016 | 爱心人寿保险 | 北京 | 寿险 |
| 2017 | 北京人寿 | 北京 | 寿险 |
| 2017 | 中国人民养老保险 | 北京 | 寿险 |
| 2016 | 前海再保险 | 深圳 | 再保险 |
| 2016 | 众惠财产相互保险 | 深圳 | 财险 |
| 2016 | 招商局仁和人寿保险 | 深圳 | 寿险 |
| 2016 | 复星联合健康保险 | 广州 | 健康险 |
| 2016 | 中远海运财产保险 | 上海 | 财险 |
| 2017 | 国宝人寿 | 成都 | 寿险 |
| 2016 | 百年资产管理 | 大连 | 保险资产管理 |
| 2016 | 华贵人寿保险 | 贵州 | 寿险 |
| 2017 | 海保人寿 | 海口 | 寿险 |
| 2016 | 和泰人寿保险 | 济南 | 寿险 |
| 2016 | 太平科技保险 | 嘉兴 | 科技保险 |
| 2016 | 汇邦人寿保险 | 拉萨 | 寿险 |
| 2016 | 黄河财产保险 | 兰州 | 财险 |
| 2017 | 国富人寿 | 南宁 | 寿险 |
| 2016 | 永诚保险资产管理 | 宁波 | 保险资产管理 |
| 2016 | 瑞华健康保险 | 西安 | 健康险 |
| 2016 | 建信财产保险 | 银川 | 财险 |
| 2016 | 三峡人寿保险 | 重庆 | 寿险 |
| 2016 | 横琴人寿保险 | 珠海 | 寿险 |

### 销售策略

**总体策略：**主推云上容灾方案，选择最容易突破的方案场景：树立品牌，本地高可靠、主备、备份作为主力方案；通过容灾方案，保障客户业务的连续、稳定与数据安全，带动公有云资源的销售。

**核心/战略 NA：**核心/战略NA客户或者地区部级运作方法：咨询牵引整体方案->高层交流获取信任->详细方案设计预埋优势->邀请客户开展POC测试认可实力。

**聚焦行业，批量复制：** 同一行业内相关业务系统的容灾方案通常可以进行复制，一线产品经理发现机会点后，参考行业内已有成功案，首先实现行业突破；通过总结典型案例和成功打法，在同行业内进行宣传，NA类客户可以建立样板点，来促进保险行业容灾解决方案规模复制。

# 商务指导

## 报价构成及说明

🕮 说明：

该节对该服务产品报价构成进行说明。

1. 标准云迁移服务方案按照整体打包的方式向客户销售，因而它的服务价格以项目整体报价，不存在分项报价和报价组合的说法；
2. 定制化云迁移服务方案报价事先评估客户工作任务项，进行预估，然后整体项目报价；

## 销售风险及规避措施

* 禁止在未进行项目分析前承诺客户的所有迁移需求；

# 服务接口人

由任信杰进行统一接口

业务联系人：任信杰 13022962288

售前联系人：吴光瑞 13910825189

售后联系人：吴光瑞 13910825189