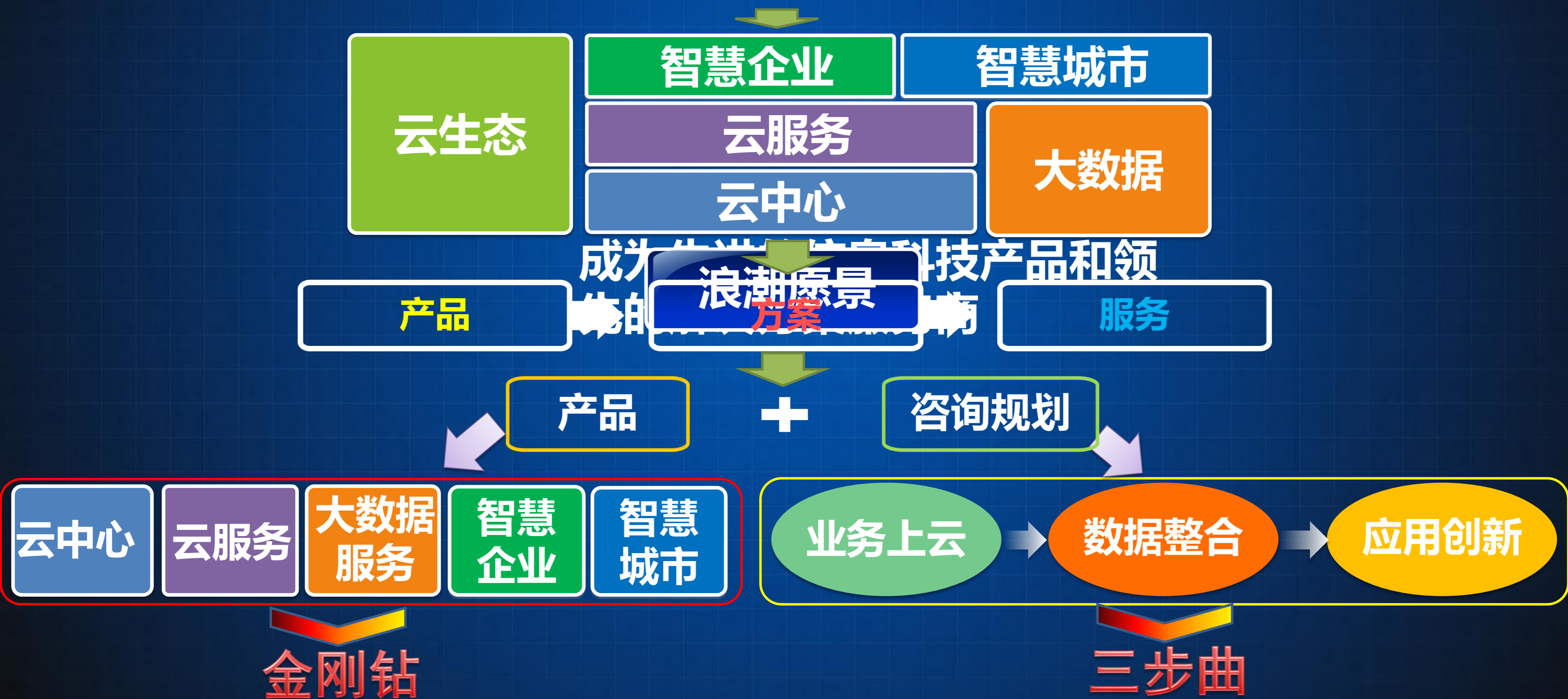


浪潮集团云计算战略3.0



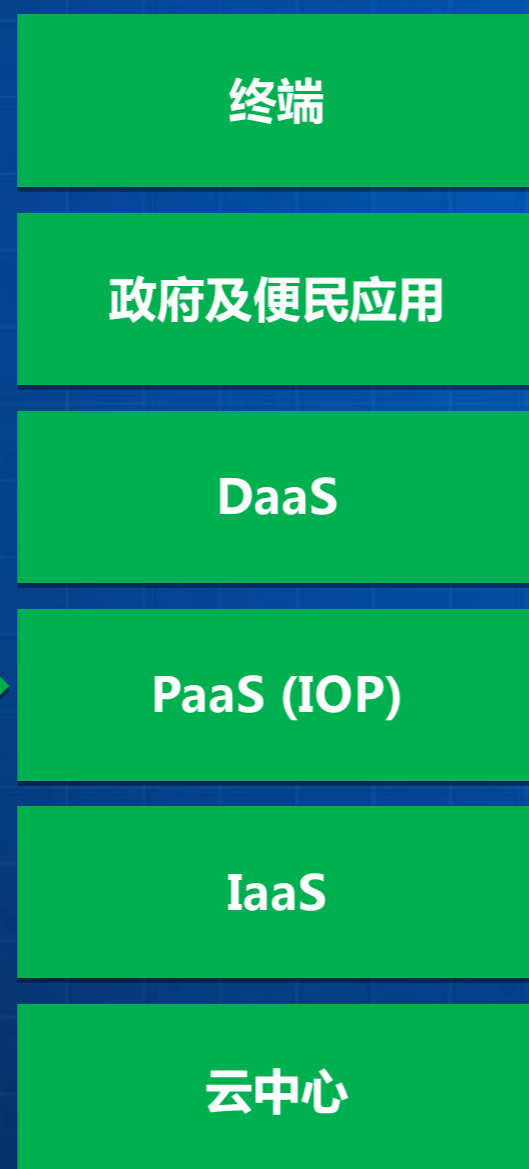
智慧企业、智慧政府、智慧城市应用场景

工业互联网

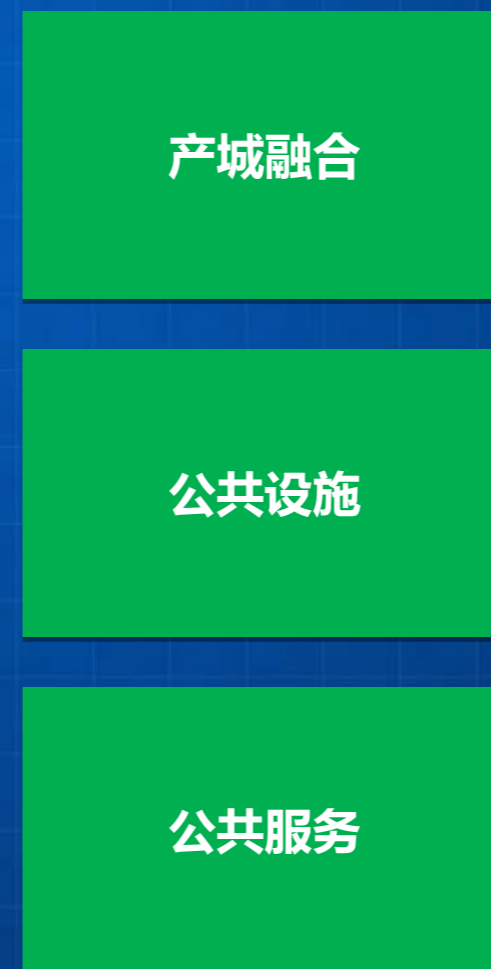
智慧企业



智慧政府



智慧城市

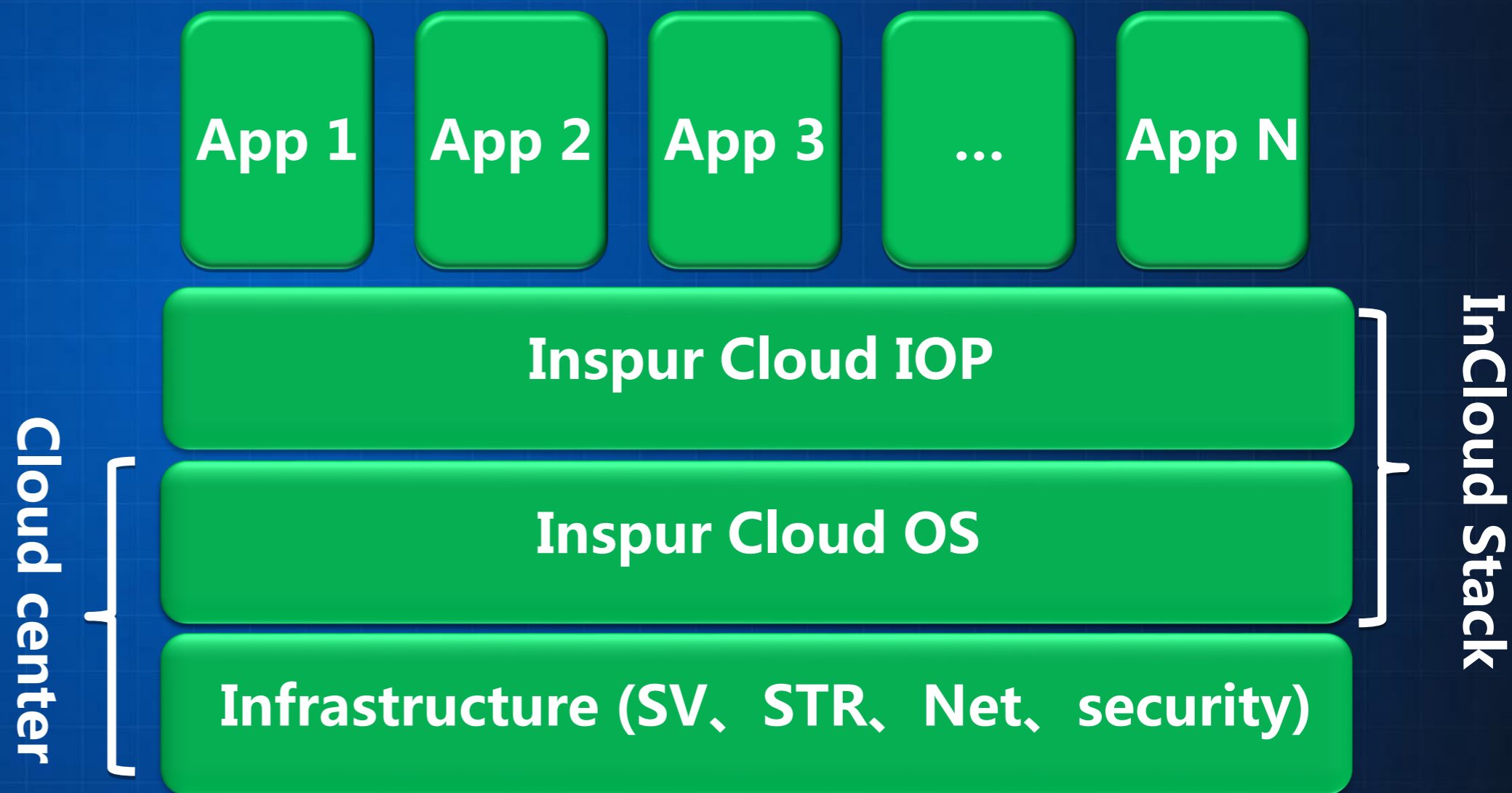
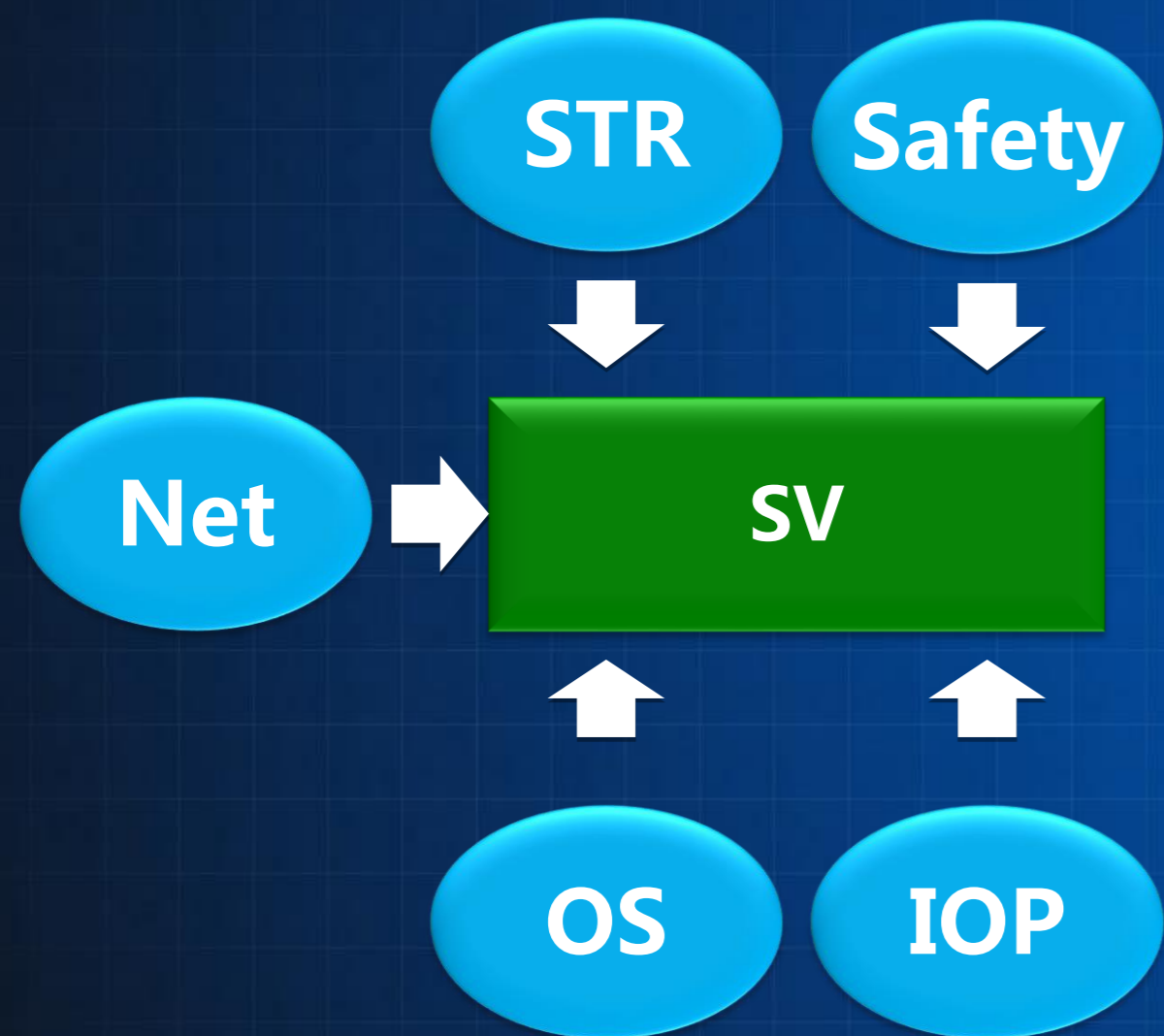


管网、园区、小镇等

路灯、候车厅、WIFI等

一平七通

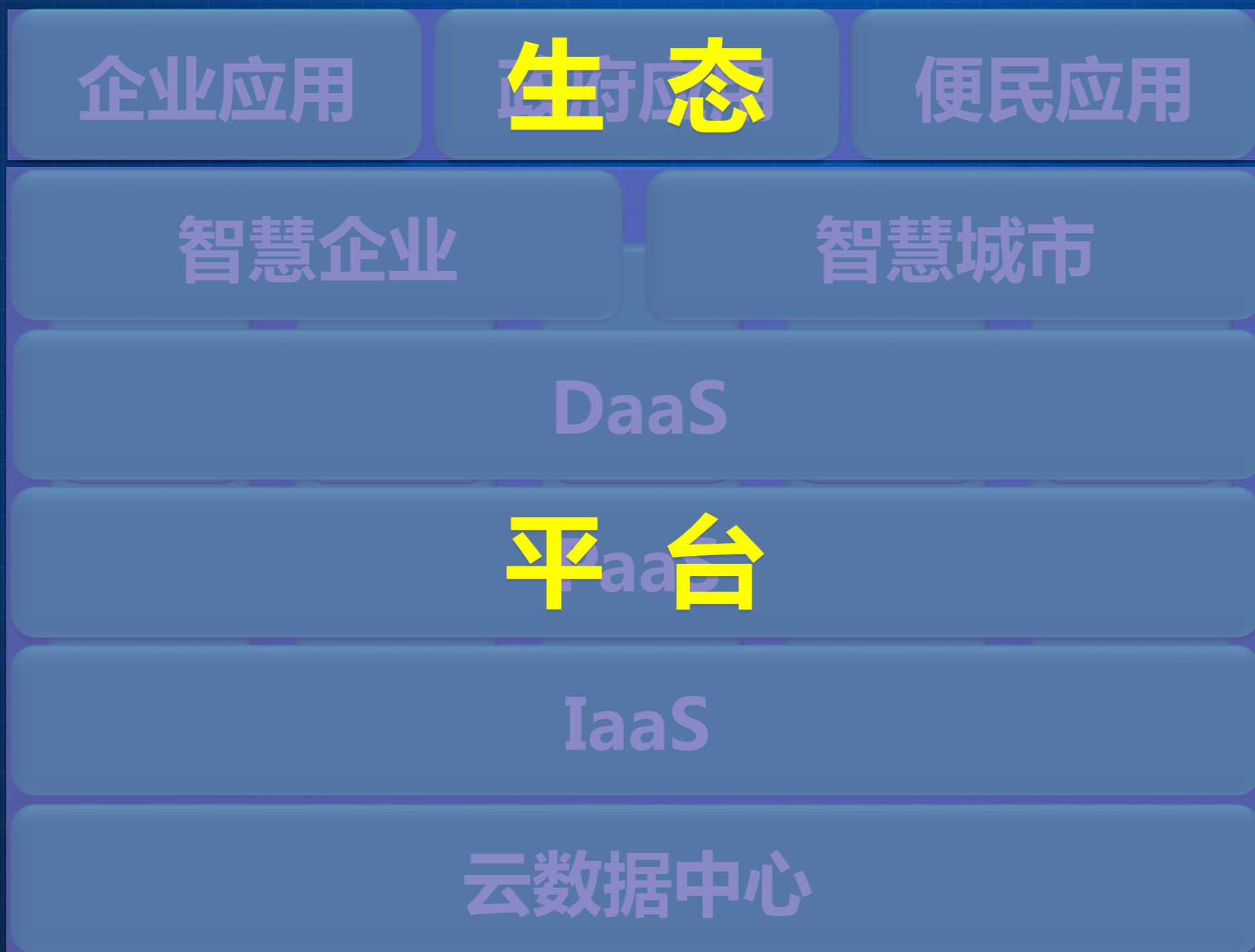
以服务器为核心打造航母群，构筑生态



Build ECOs 构筑生态

- (1) 基于云平台支持合作伙伴开发应用
- (2) 合作伙伴销售云平台产品

“平台+生态”，梯次推进

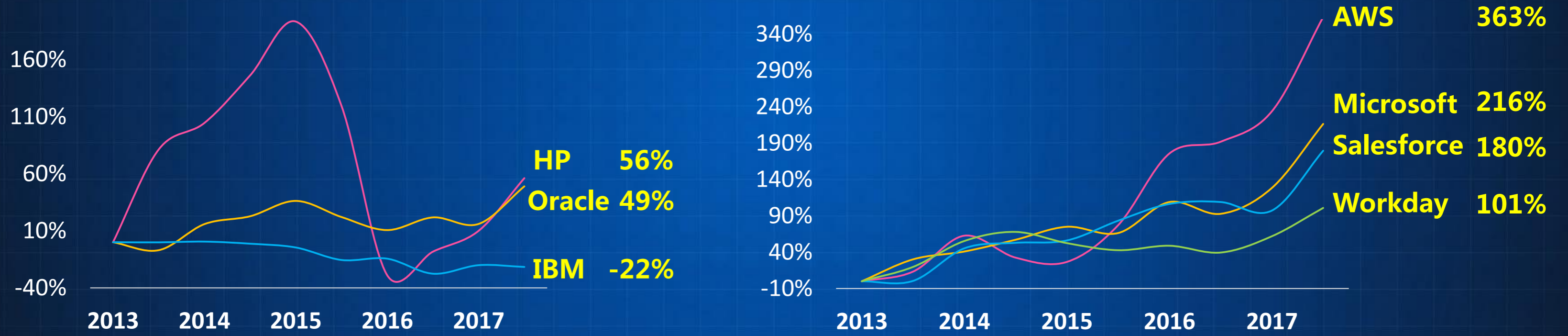


生态

+

平台

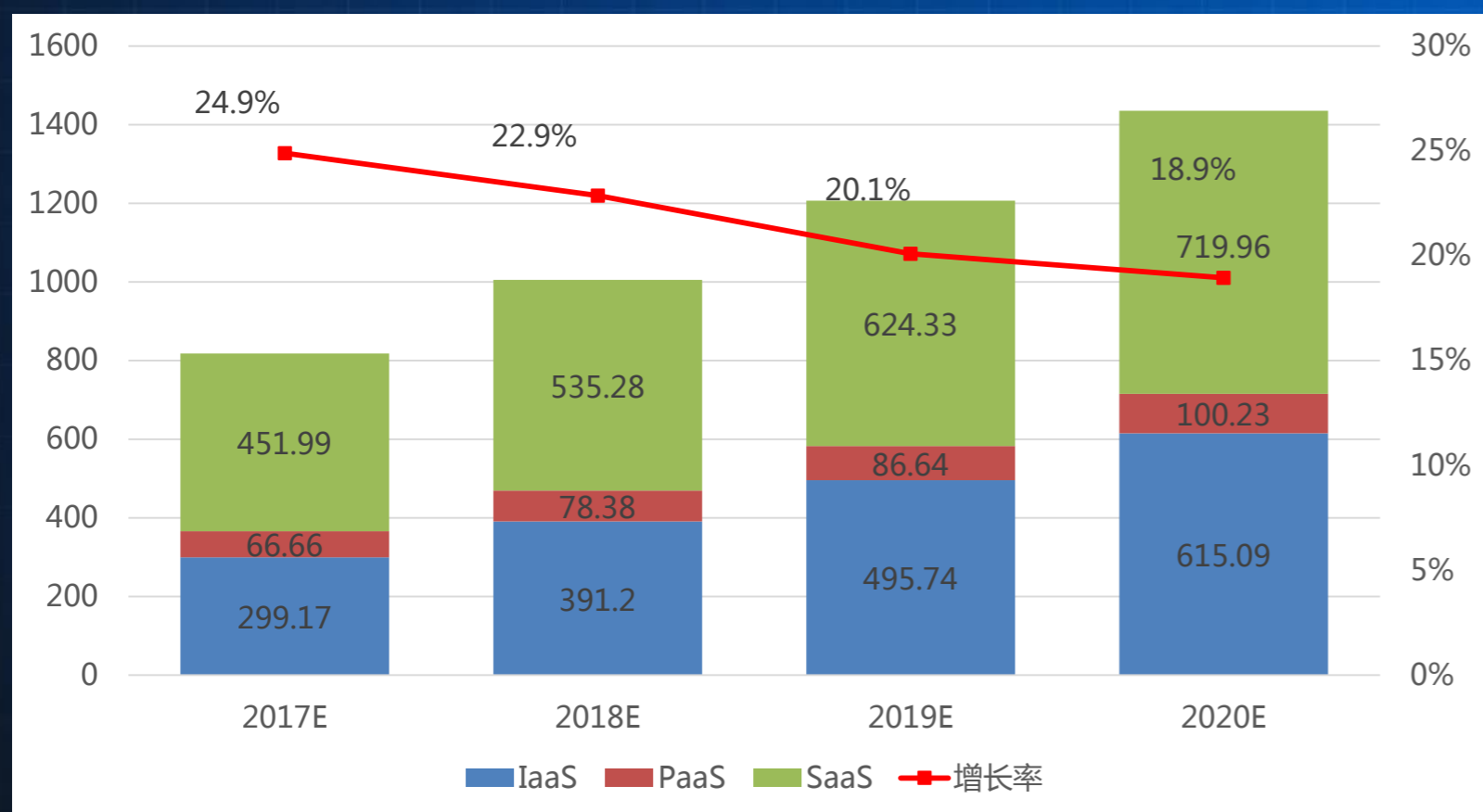
云的时代



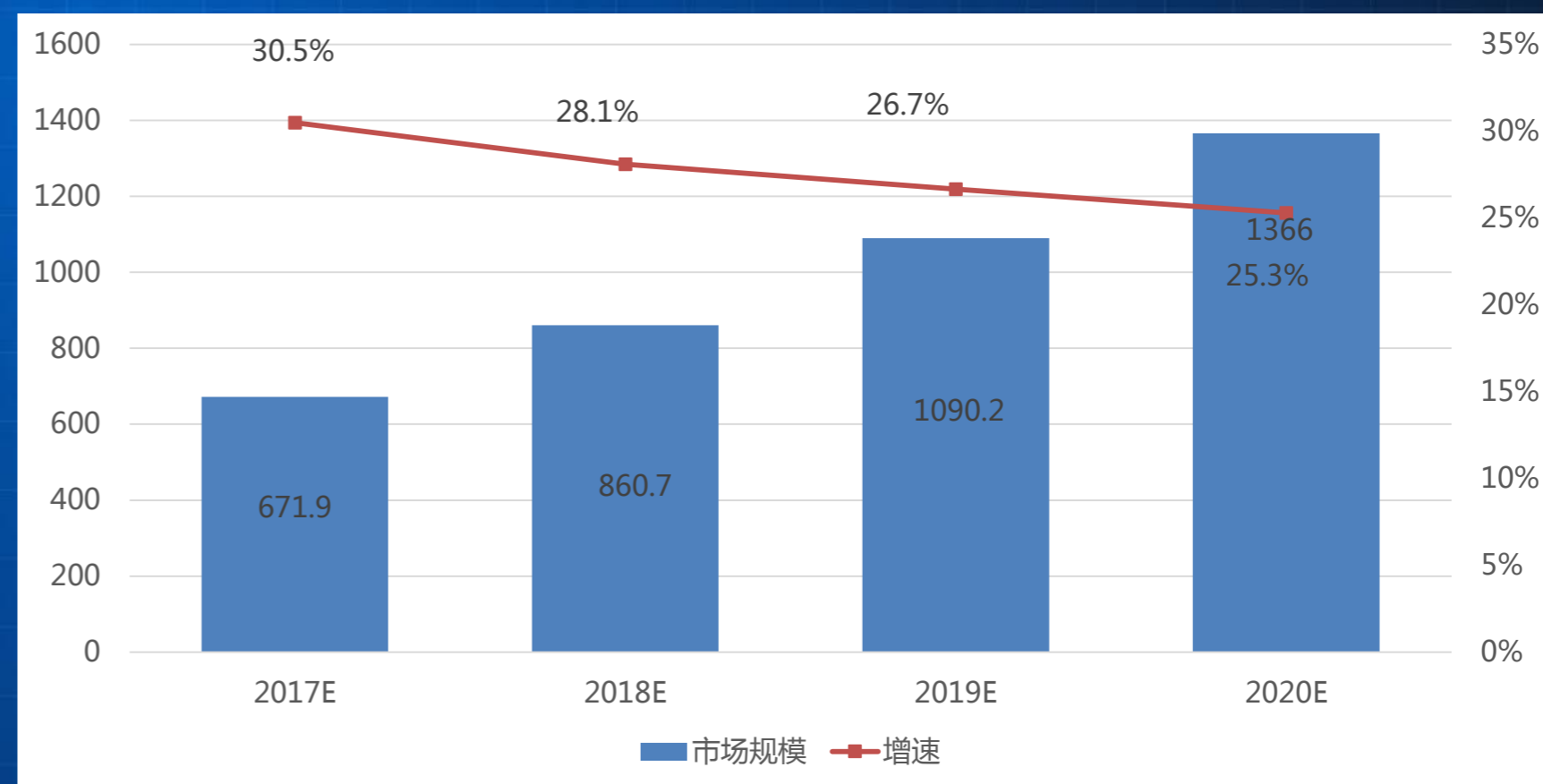
相关企业市值增长率变化曲线

云服务市场规模

- ▶ 2016-2020年，全球IT市场复合增长率2%，云服务市场规模从654.8亿美元增加到1435.3亿美元，年复合增长率达21.7%
- ▶ 中国云服务市场同期复合增长率36.2%，高于全球平均水平

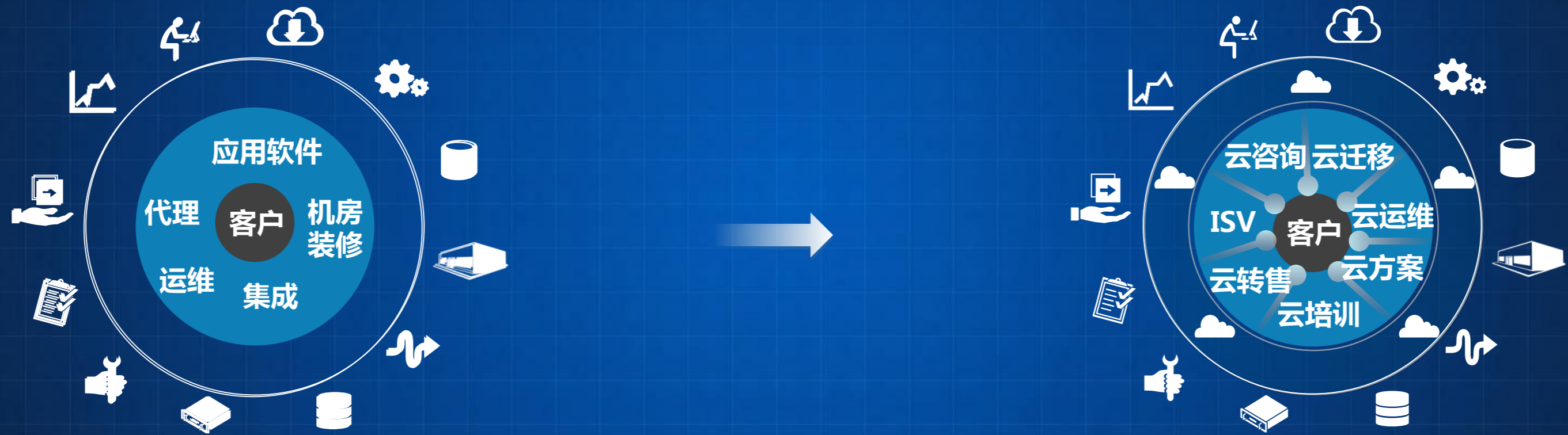


数据来源：Gartner



数据来源：中国信通院

生态变化



浪潮云的发展历程



浪潮云发布会

► 2017年8月28日，以“无处不在的计算”为主题的浪潮云2017全新战略发布会在北京举行。会上，浪潮云正式发布了“1-2-3-3”全新战略。



浪潮云中心布局



国内**七大**核心节点

50个二级节点

海外**五大**节点

遍布全球

三大平台—计算平台



三大平台—感知平台

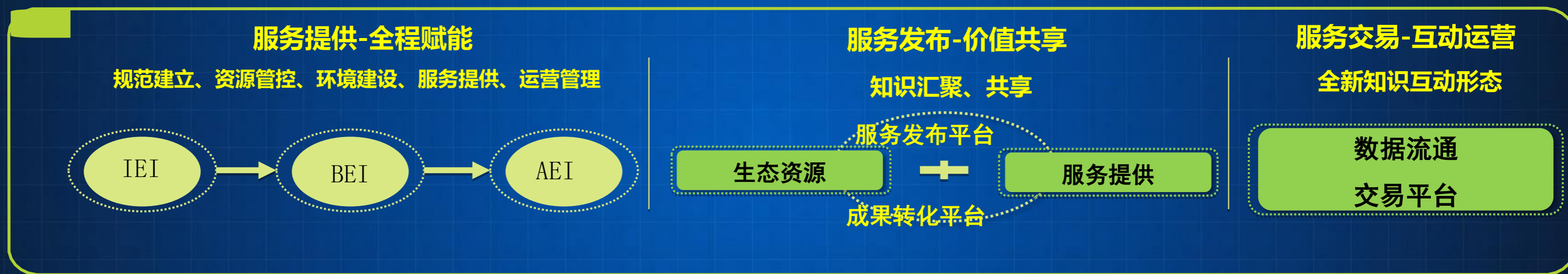
- ▶ 构建对社会或业务实体数据组合变化随时呈现的感知平台，通过收集、处理、整合、监控、分析、计算、展示等功能，呈现物联网、计算平台、网络、流程、业务等多维度数据采集与运行状态



三大平台—赋能平台

► 建立产业联盟，联合IT、医疗、医药、金融、制造等企业共同搭建开放、包容的应用服务和创新服务平台，不断丰富平台生态

浪潮



赋能
资源、技术、服务、运营一站式服务

成本补偿、反哺

第三方企业

资源

资源规划、建设；产品、专题服务

增值



产业联盟



浪潮云助力合作伙伴，共赢市场



浪潮云
安全平台
定制化服务

合作伙伴无需关注IT底层
资源和基础产品，聚焦客
户应用，助力客户业务的
升级转型



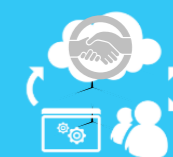
浪潮云
全球化布局

助力合作伙伴快速布局国
内和海外市场



浪潮云
市场推广

通过浪潮云和合作伙伴结
合案例的大力投入，快速
提升合作伙伴品牌影响力



浪潮云
开放的生态体系

合作伙伴借助浪潮云生态
体系，方便快捷地整合更
多优势产品为客户提供更
好的服务

合作模式

解决方案提供商通过为客户提供浪潮云上的相关解决方案，共赢企业上云市场

解决方案
提供商

应用云化

推动SaaS应用厂家在浪潮云上的应用云化，依托浪潮云平台推动应用厂家产品的销售



云服务

统一服务标准，依托合作伙伴进行浪潮云的客户售后工作

浪潮云，无处不在的计算



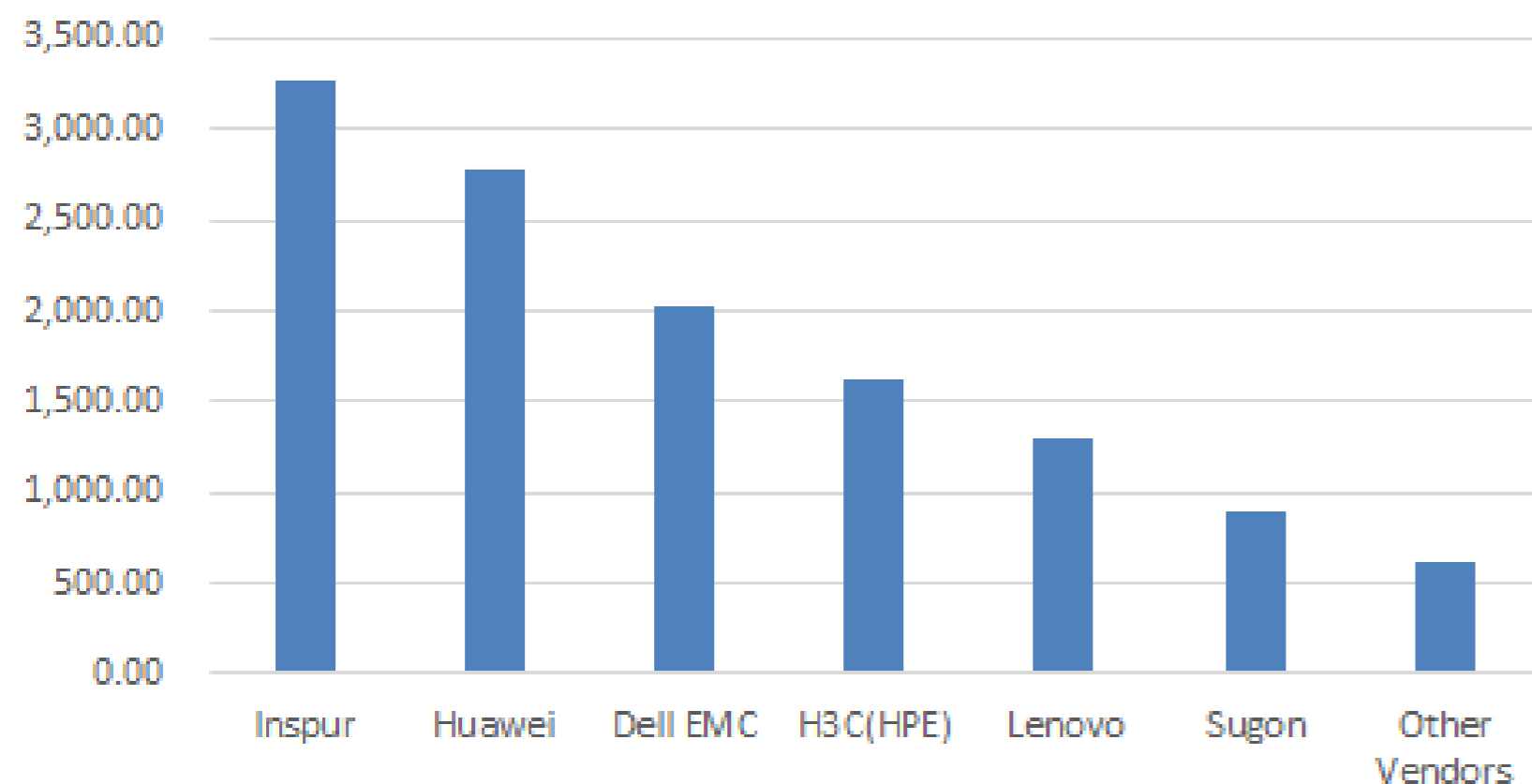
开放

创新

共赢

为什么有浪潮网络？

2017年中国x86服务器市场销售额排名



Inspur : 原生服务器 + 引进思科网络技术

Huawei : 原生网络 + 服务器

HPE : 原生服务器和网络 + 并购Aruba + 并购H3C网络

Dell : 原生服务器 + 并购Fore10网络 + OEM WIFI

Lenovo : 仅有服务器

Cisco : 原生网络 + 服务器

浪潮思科网络科技有限公司战略意义

合资公司成立是浪潮“云战略”的重要组成部分，进一步完善浪潮云数据中心产品线

S系列 数据中心产品	 Smart Rack 机柜式模块化数据中心	 Smart Cloud 集装箱数据中心	 大数据一体机	 虚拟化软件	 云计算操作系统
T系列 高性能产品	 800系小型机	 900系小型机	 科学计算集群	 商用计算集群	
A系列 存储产品	 在线集中存储	 数据保护存储	 业务整合存储	 海量数据存储	 业务连续软件
N系列 通用服务器产品	 塔式服务器	 机架服务器	 刀片服务器	 高密度服务器	 存储服务器
安全产品 服务产品	 SSR主机安全加固	 SSA安全应用交付	 SSC运维安全管控	 SSM应用监管系统	 全方位运维服务产品
网络产品		云企业交换机 (园区网交换机)		云中心交换机 (数据中心交换机)	

强强联手



国产化服务

- 浪潮网络产品采用 “Inspur浪潮” 作为唯一品牌标识
- 浪潮网络产品以 自主品牌 获得工信部入网许可证
- 浪潮在引进产品时，进行了 国产化定制，实现了从硬件到软件的全面国产化
- 浪潮公司自主研发团队，将更多本地自主开发的软件通过开放的接口内置到系统中，满足 “自主可控” 的要求
- 本地研发：贴近用户所思所想，将本地需求与国际技术趋势相结合
- 本地生产：深圳、珠海工厂、济南仓库，缩短到货周期，减少等待就是给客户省钱
- 本地销售：更好的技术和商务条件支持
- 本地服务：遍布国内48个城市的备件库，交付、支持、巡检等服务由浪潮原厂实施
- 售后服务热线：400-691-1766

- 技术放心、政策安心、价格舒心、服务贴心

对服务器合作伙伴：陆军向集成化作战的转变



技术优势

网络，服务器，连接器统一品牌

网络，服务器的安装调试能力

服务器CPU

网络接口类型

服务器内存

背板带宽

服务器网卡

包转发率

服务器总线

网络体系架构

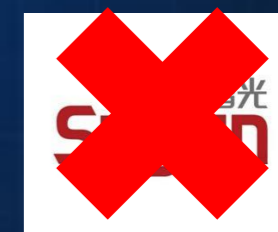
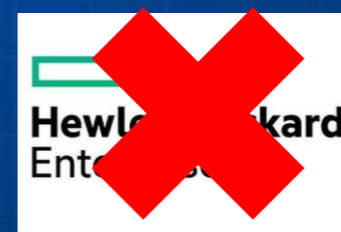
市场份额

技术先进性

统一管理

技术兼容性

立体竞争



对系统集成商：海陆空天一体化作战！

- 企业公有云，私有云，大型园区统一解决方案
- IaaS，PaaS，DaaS
- 统一品牌

生态平台竞争



谁与争锋

我的地盘 我做主!

「战心」
「不泯」
「谁与」
「争锋」

「战心」
「不泯」
「谁与」
「争锋」

浪潮网络的市场战略

- 加强与浪潮信息产品的集成，打造品牌价值
- 利用浪潮集团优势，提供代理商完整，可控的解决方案，提升代理商赢单率
- 为代理商提供性价比优良的网络产品
- 为代理商提供交付服务

产品家族图

S6600



S6800



S5900



S6500



S5000



SI5000



S系列企业网交换机

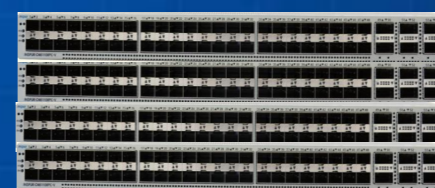
CN12000



CN8000



CN6000



CN3000



CN系列数据中心交换机

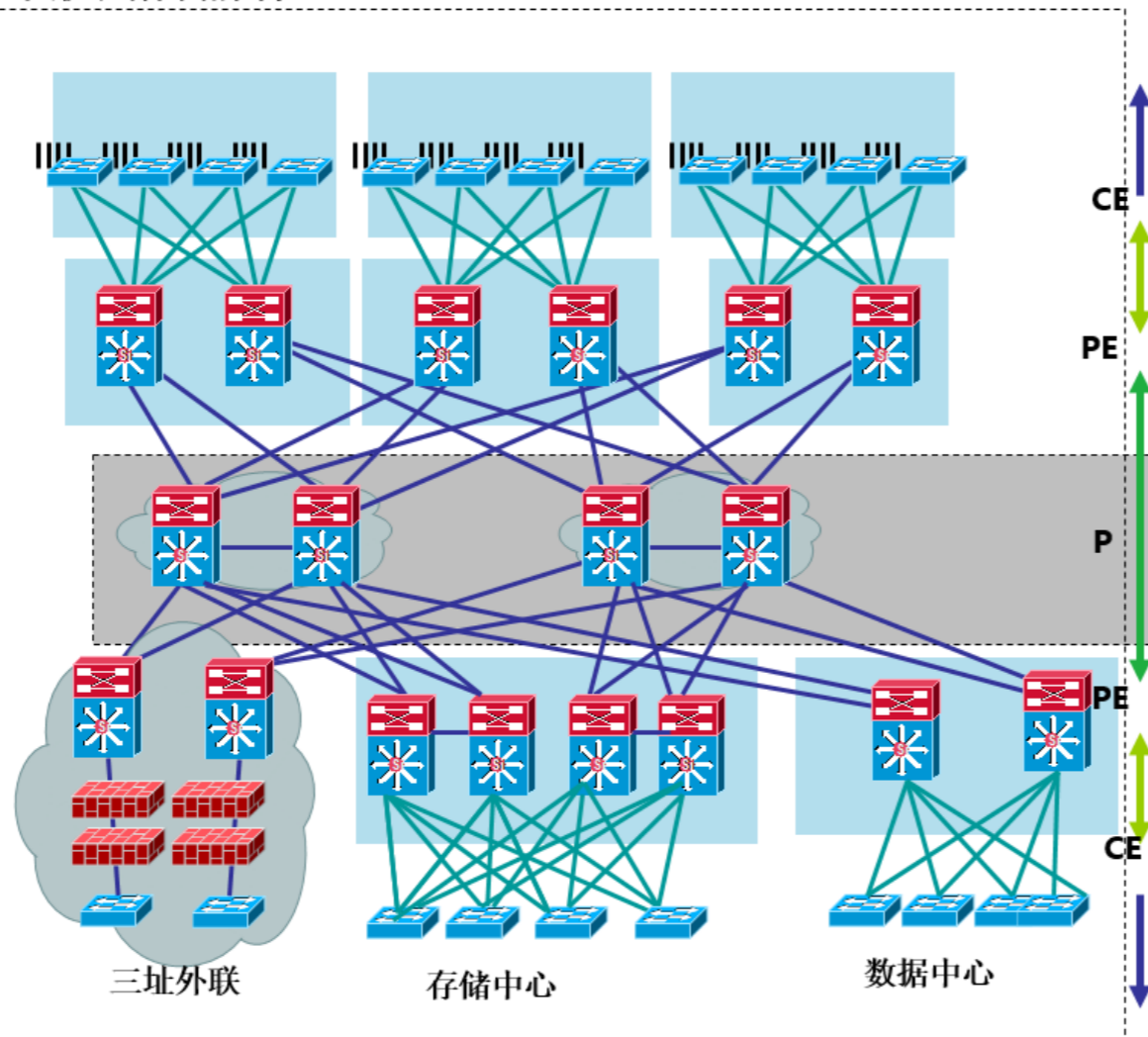


在途网络产品

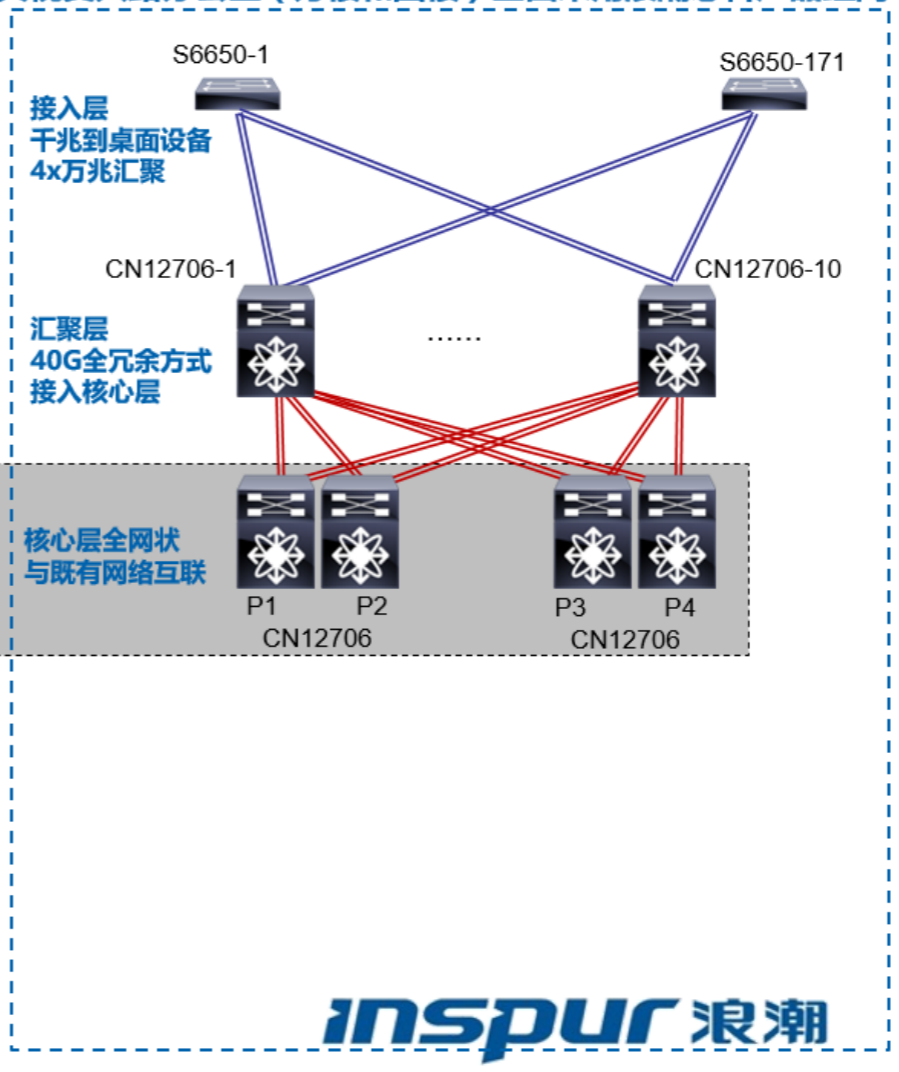
中央电视方楼圆楼项目



央视既有网络架构

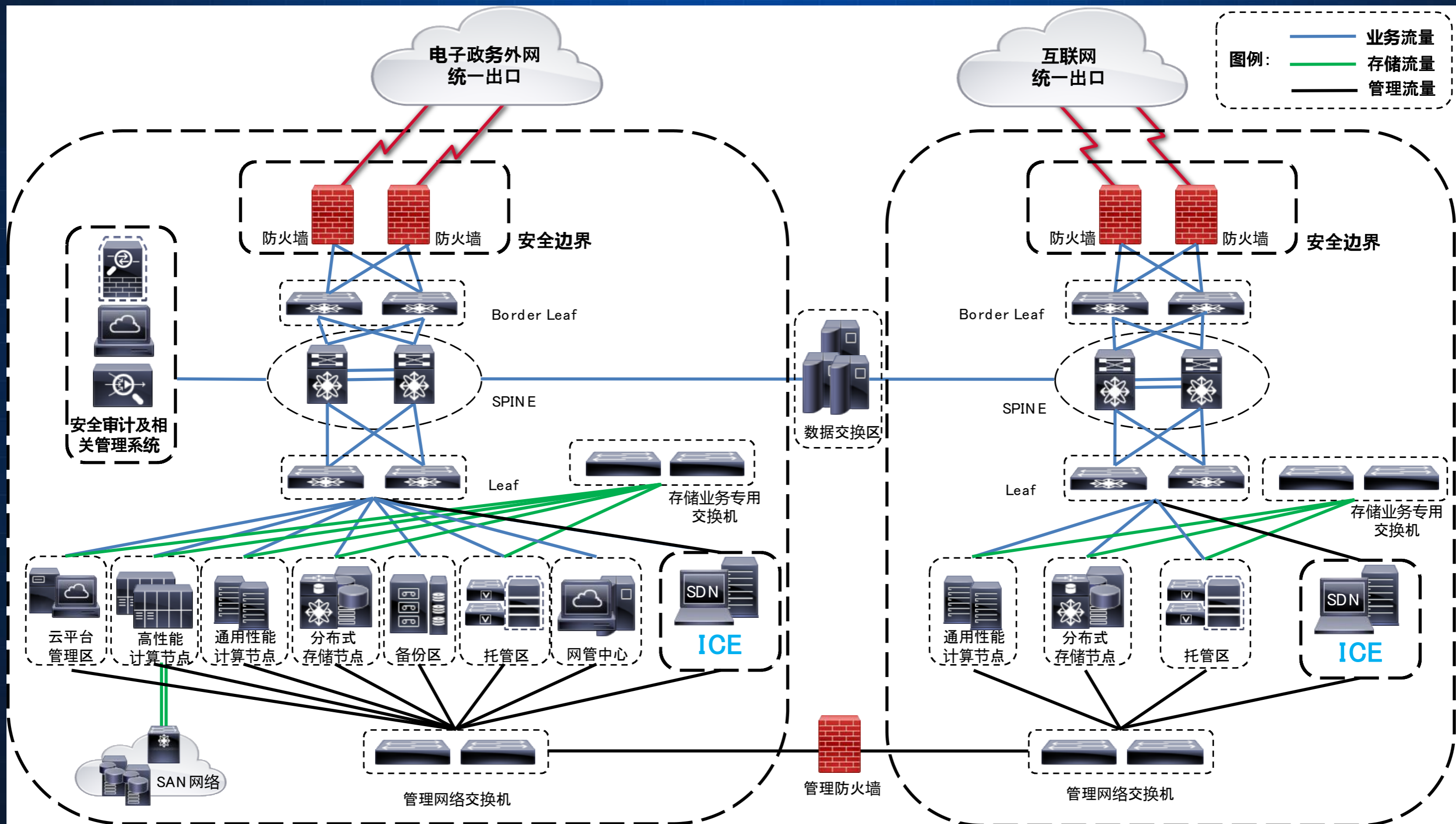


央视复兴路办公区（方楼和圆楼）全面采用浪潮思科产品组网

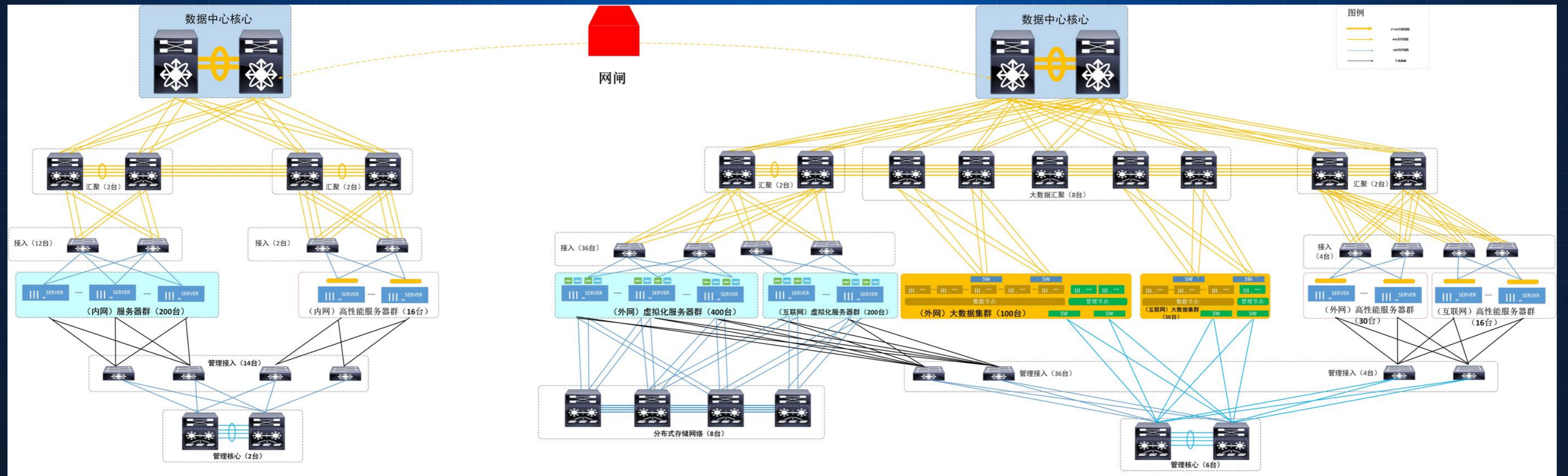


inspur 浪潮

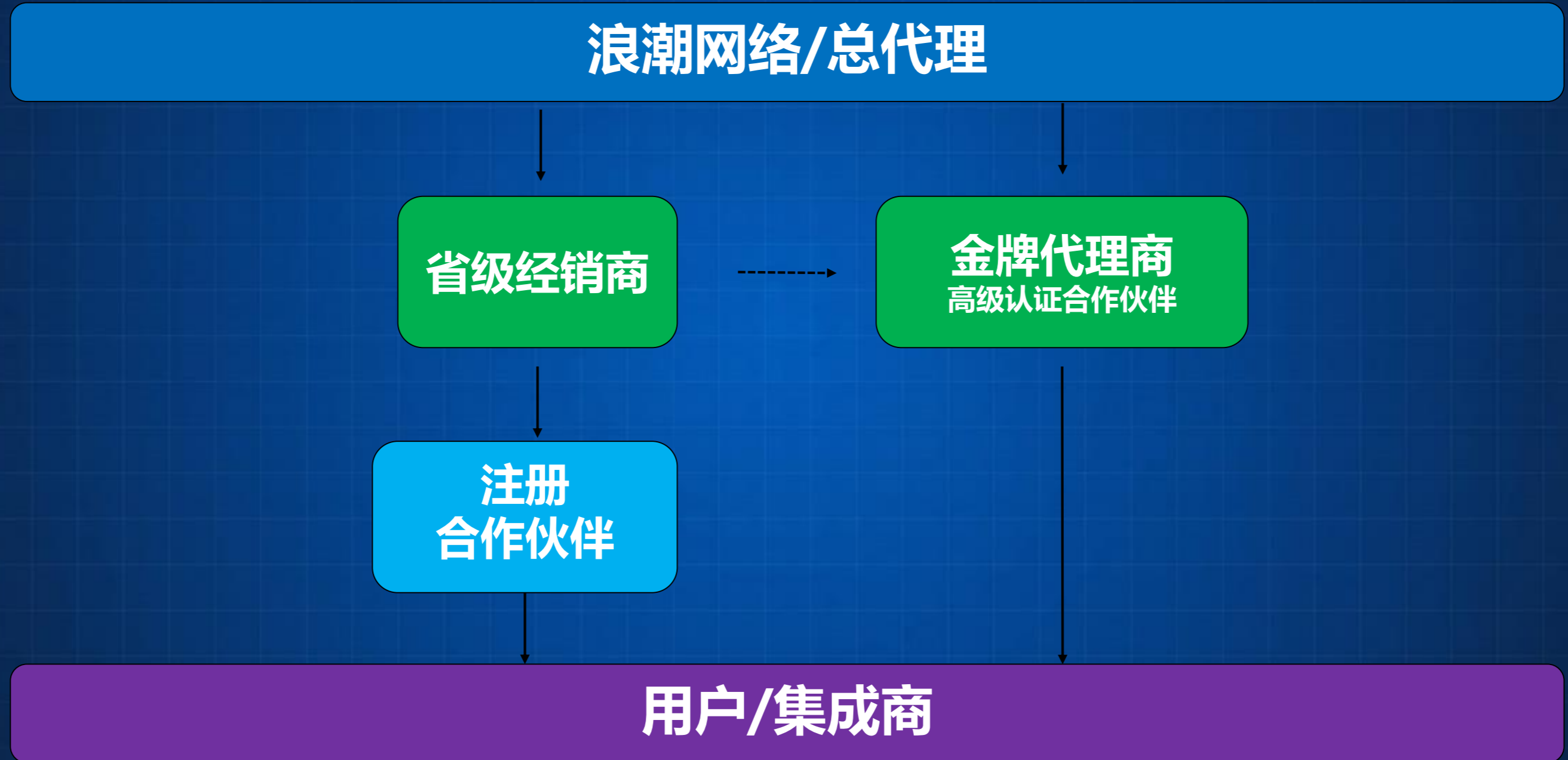
四川升级政务云——浪潮网络SDN整体方案实施



吉林松原智慧城市云计算中心



渠道架构



浪潮网络对渠道支持



更好的客户关系

- 提升客户黏性
- 提供高价值，同时满足客户的预算挑战
- 让自己成为一个值得信赖的顾问



更强的竞争优势

- 国产化
- 提供高附加值，从而赢得竞争性销售
- 提供先进的解决方案和有竞争力的价格



更高的收益率

- 按季度制定渠道销售目标，并对达到销售目标的渠道商给予返点奖励
- 加快销售周期
- 资质、信用额度的提升

浪潮网络对渠道支持 – 续



技术支持

- 对签约渠道商提供定期产品及解决方案线上和线下培训
 - 建立渠道商认证工程师俱乐部，促进技术沟通和经验共享
 - 根据渠道商CCIE认证工程师人数及交付能力进行分级，享受不同奖励计划
-



市场支持

- 提供渠道样机计划，帮助渠道商建立演示/测试环境
 - 共同制定市场发展计划，并赞助计划中的渠道商市场活动
-



THANKS !

DANCE TOGETHER
舞动未来

2018思科大中华区生态系统与合作联盟高峰会
Cisco Greater China Ecosystem and Alliance Forum 2018

