#### 转型期,信息安全行业的阵痛

演讲人:谭晓生

职务: 奇虎360 副总裁, 首席隐私官

日期:2014年11月20日

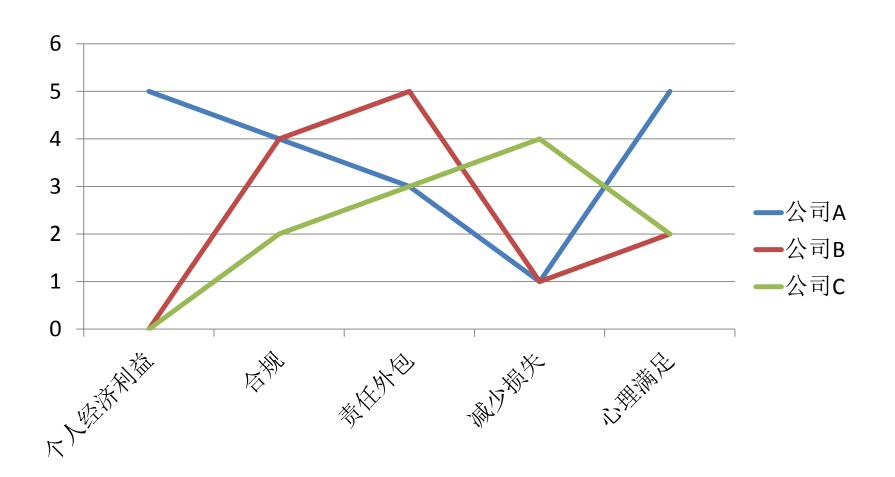
# 在阿里巴巴学到的一种思维方式

- 竞争终局是什么样子?
- 价值曲线
- 什么是战略?

#### 竞争终局是什么样子?

- 信息安全是个垄断市场还是碎片市场?
- 客户是谁?
- 中国产品 VS 国外产品
- 合规 与 防护效果
- 科研院所 / 大型信息安全国企 / 民营信息安 全企业的市场格局是什么样子?

# 价值曲线





#### 什么是战略?

- 我在哪里?
- 我要道哪里去?
- 怎么走过去?

# 转型期

- 时代大趋势的挑战
- 新的盈利模式的挑战
- 人才竞争的挑战
- 新的"战场"的挑战
  - Anti-APT
  - -工业控制系统安全
  - -物联网安全
  - 云计算安全
- 安全防护效果的挑战



#### 改变

# CHANGE OR DIE



#### 盈利模式之痛

- 信息安全行业现在怎么挣钱?
- 新的盈利模式的可能性
  - 个人市场补贴企业市场
  - 企业市场增值服务
  - 降维攻击
- 转型之痛
  - 缺乏个人市场用户
  - 薪酬支付水平
  - 卖(Kai)身(Fang)投(He)靠(Zuo) vs 逐渐衰弱
- 信息安全企业利润率该有多高?



# 人才之痛

- 大学教育的问题
- 安全管制政策的问题
- 待遇问题
- 人才管理问题
- 黑色诱惑

# 同业竞争之痛

• 不共戴天的商业竞争

#### 技术先进性之痛

- 普遍研发投入严重不足
- 大数据处理技术欠缺
- 高性能处理技术欠缺
- 操作系统底层安全技术欠缺
- 缺乏原创安全技术

# 安服之痛

- 卖艺or卖身?
- 有没有足够的人可卖?
- 预算

# 考核标准之痛

- 合规
- 捂盖子

#### 讳疾忌医之痛

- 普遍研发投入严重不足
- 大数据处理技术欠缺
- 高性能处理技术欠缺
- 操作系统底层安全技术欠缺

# 小集团利益之痛

• 操作系统国产化

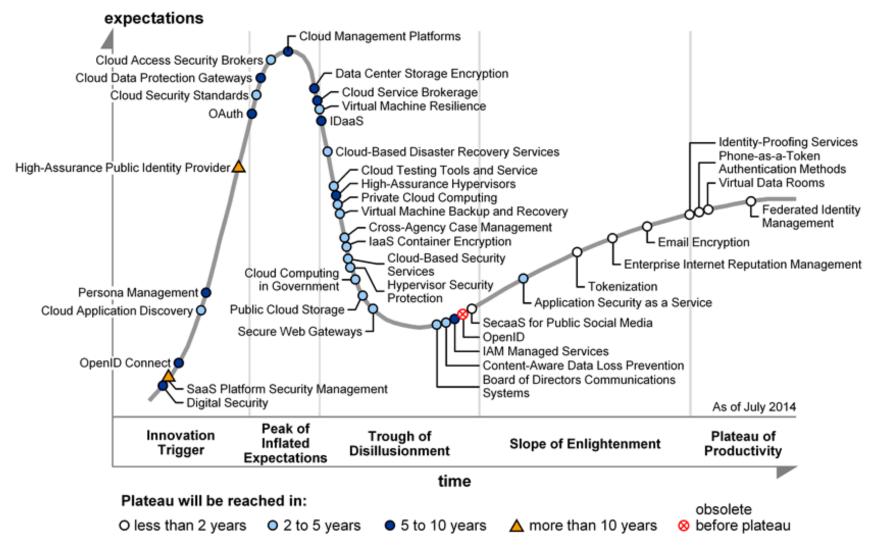
#### 用户体验之痛

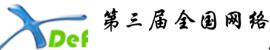
- 购买者与使用者分离,用户与客户分离
- 大趋势: 企业用户也越来越注重用户体验

# 转型

- 重构的价值链条, 羊毛出在狗身上
- 产品销售->安全服务
- 合规一>防护效果
- 客户体验—>用户体验
- 员工价值

# **Hyper Cycle**





#### 一些思考

- 做为信息安全行业的从业者,我们的期望 是什么? 行业的天花板在哪里? 为什么从 事这个行业?
- 怎么看同业竞争?
- 黑与白的界线在哪里?

#### Thanks!