

平台产品FY2015业务策略

平台与技术部

2015年3月

目录

一、平台产品定义及14年变化

二、平台现有产品业务策略

三、云平台发展策略

一、平台产品定义及14年变化

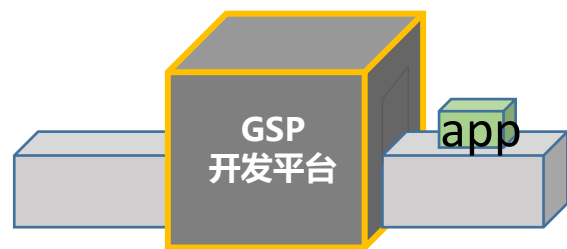
（一）浪潮GSP应用中间件产品构成



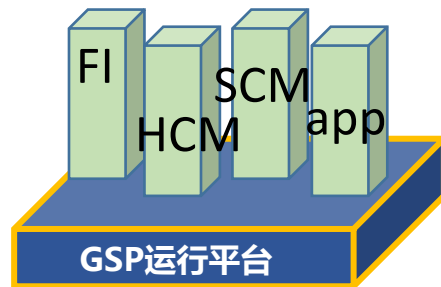
一、平台产品定义及14年变化

（一）浪潮GSP应用中间件产品构成

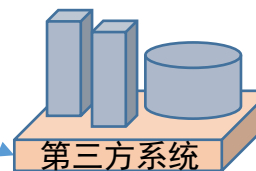
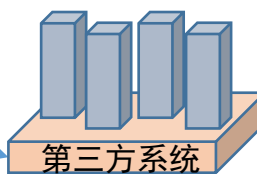
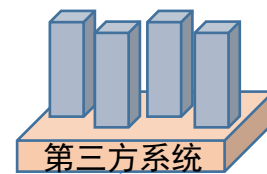
GSP开发平台是一条**软件生产线**，基于GSP专业开发平台可以快速开发出业务应用。



GSP运行平台是一个**底盘、总线**，为应用提供公共服务，基于GSP平台开发的应用插接在这个底座形成多样化的应用系统。



GSP集成平台是相对**独立的工具**，用于整合孤立异构业务系统间的信息、数据、流程、服务。



一、平台产品定义及14年变化

（一）浪潮GSP应用中间件产品构成



一、平台产品定义及14年变化

（二）浪潮GSP应用中间件市场定位

- 支撑GS产品线开发为主
- 可**限量对外销售**

开发平台

- GSP Inside，内嵌在GS产品线中以GS销售，作为GS**技术特性**的体现，来提升GS竞争力
- 个别直接面向最终用户的功能可作为**独立扩展模块**销售

运行平台

- 作为独立的集成工具**可对外销售**

集成平台

一、平台产品定义及14年变化

（二）浪潮GSP应用中间件市场定位



产品

GSP开发平台



GS模块

GSP移动审批平台



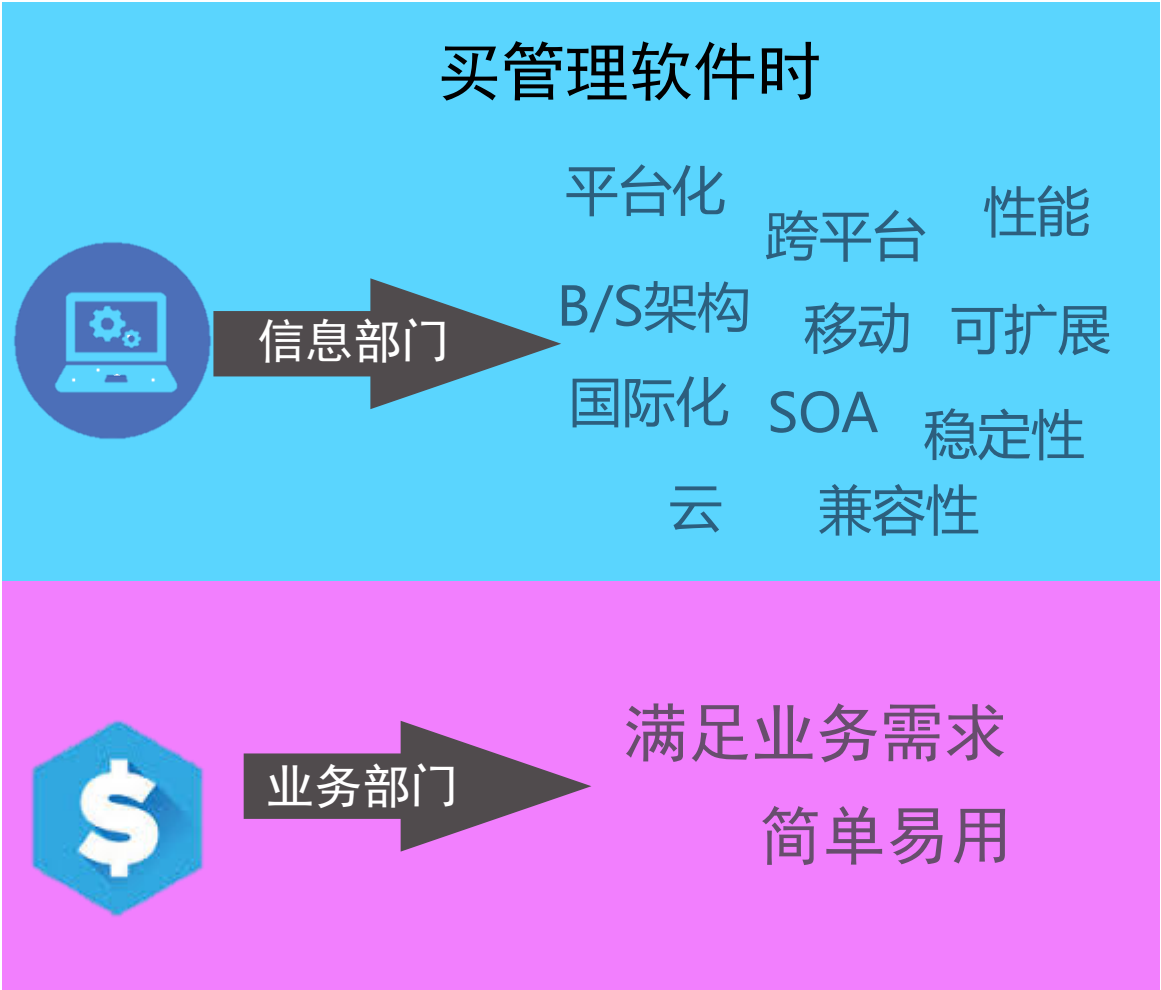
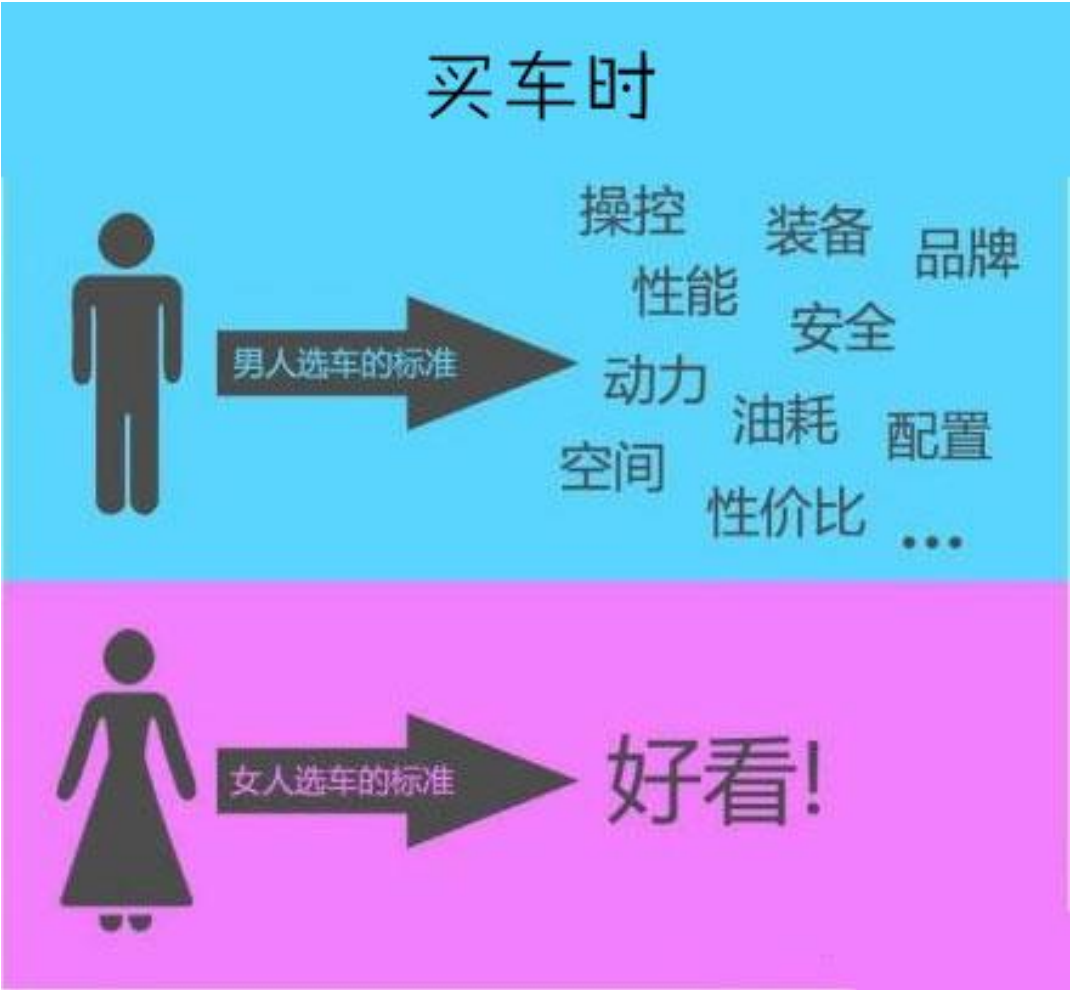
产品

EPP企业门户平台

GSP运行平台（GS线的技术特性）

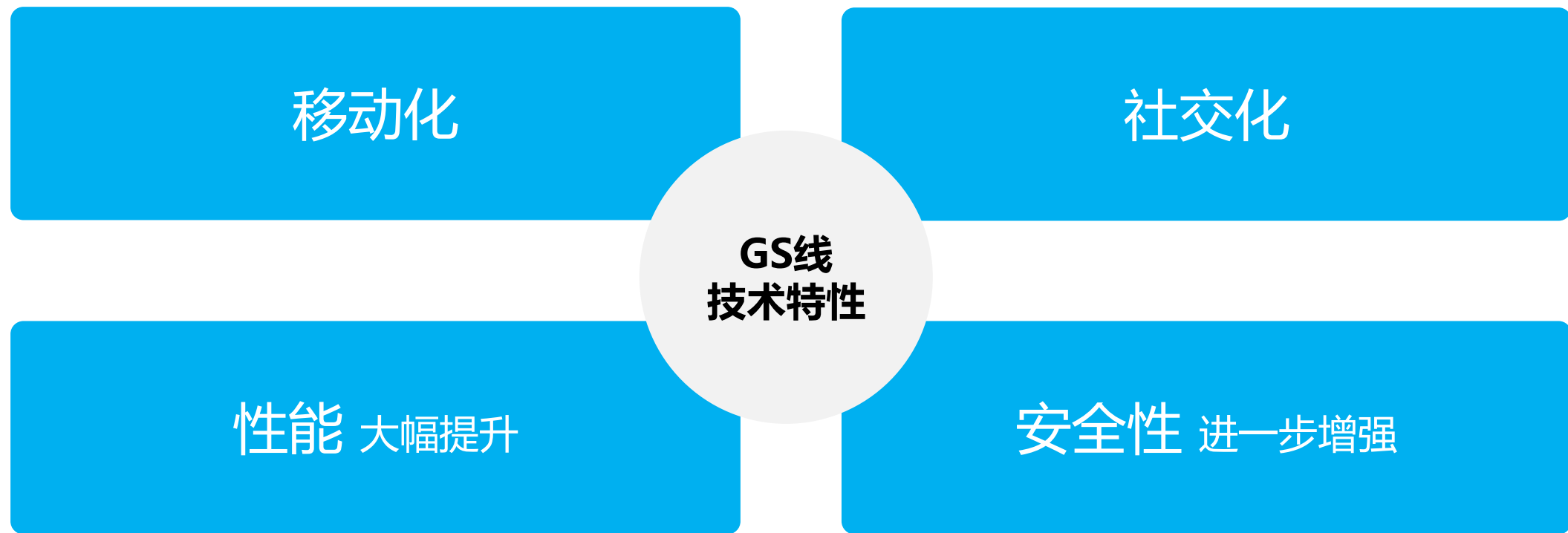
一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件



一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-移动化



应用市场下载



独立App模式



支持消息推送与硬件访问

一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-移动化



我们的移动应用很**安全**

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-移动化



手机



平板

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-社交化

微信对接平台-微信应用



微信应用



微信审批

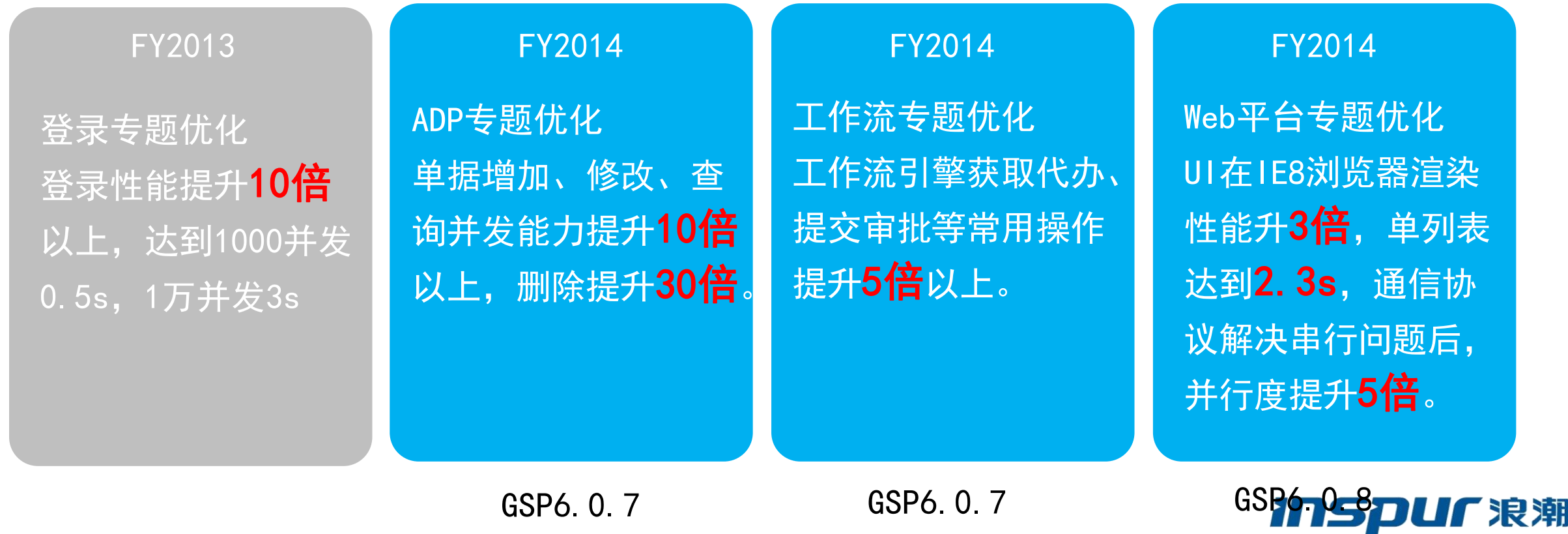


微信审批

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-性能

平台更新到GSP6.0.8之后，GSP关键模块性能可以比较自如的应付大型集团企业。



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-安全性

CA数字签名RSA算法增强至2048位，1024（已有国家能破解），新增国产加密算法SM2支持。

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：浪潮GSP应用中间件-竞争力



JD财务信息化 : “GSP比UAP强, UAP比楼上强”



: “我们用过普元、楼上、自己也开发过一个平台, GSP是最适合我们的, 开发效率确实高!”

1. 解析型平台, 大幅降低编码量
2. 支持多终端开发
3. 可视化界面状态变迁设计器
4. 丰富的表单模板和业务构件, 大幅降低编码量
5. 图形化元数据设计器, 支持调试预览



- 生成式平台, 类似代码生成工具, 代码编译、发布过程复杂
- 富客户端、轻量级Web开发、移动应用分别对应三套不同的开发平台
- 界面状态控制及调整均需通过代码来实现
- 平台内置表单模板固化 (仅支持四类模板), 稍复杂功能需通过代码调整
- 不支持设计时调试预览

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：全新EPP2.0

浪潮内网 信息门户



浪潮集成门户 集成门户



浪潮官网 外部网站



浪潮微博 协同工具

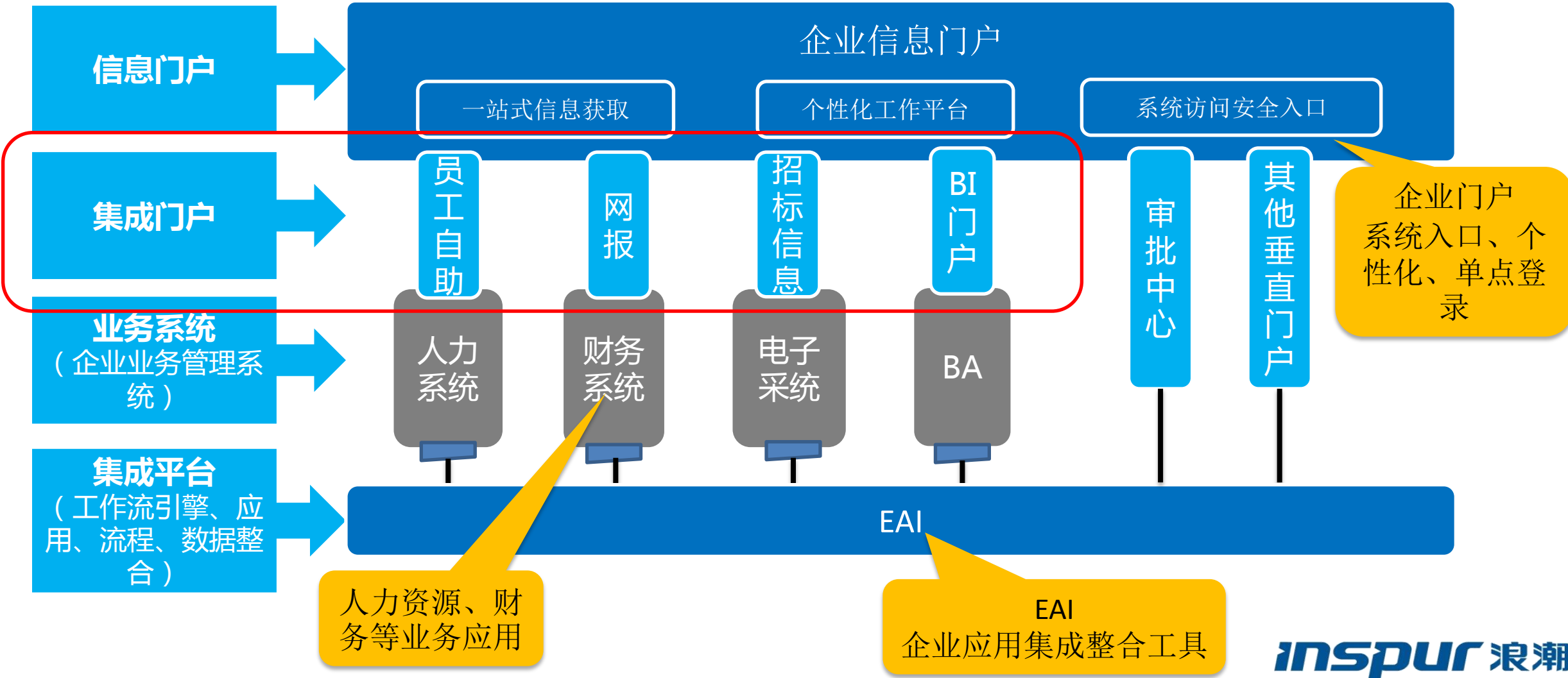


浪潮微知、微盘 内容管理

解决员工协同工作的问题

一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：全新EPP2.0



一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：全新EPP2.0

信息门户：混搭界面、阅读模式

企业信息门户

浪潮

首页

消息中心

审批中心

HCM中心

决策中心

新闻中心

文档中心



浪潮国际新闻

[浪潮国际]广东区...

[浪潮国际]助力销...

[浪潮国际]公司组...

[浪潮国际]王兴山...

[浪潮国际]【学习...

孙董事长出席K1研发团队表彰会暨技术攻坚座谈会并作重要讲话

来源： 作者： 发布日期：2015-01-18

[摘要]

1月11日上午，集团隆重召开K1研发团队表彰会暨技术攻坚座谈会，对K1研发团队给予100万元奖励。集团 董事长兼CEO孙丕恕为研发团队颁奖并作重要讲话，集团执行总裁王恩东，Inspur院士徐现刚出席会议。集团副总裁兼人力资源部总经理王春生宣读表彰决定，集团首席科学家胡雷钧、张晖，集团副总裁左伯臣及相关职能部门领导、各产业分管技术副总及技术管理部部长共计30余人参加会议。集团执行总裁兼CTO王柏华主持会议。



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：全新EPP2.0

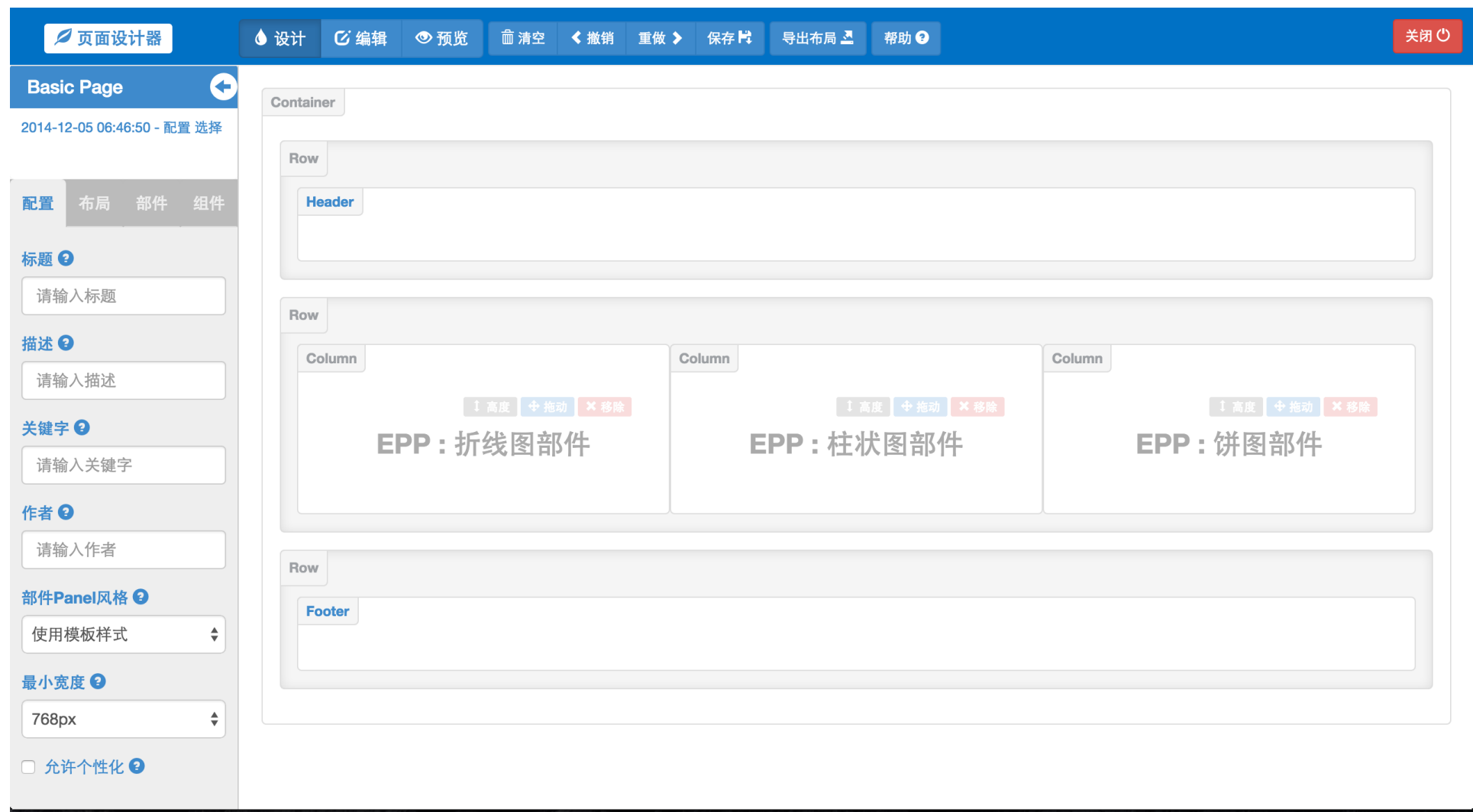
垂直门户：审批中心、决策中心



一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：全新EPP2.0

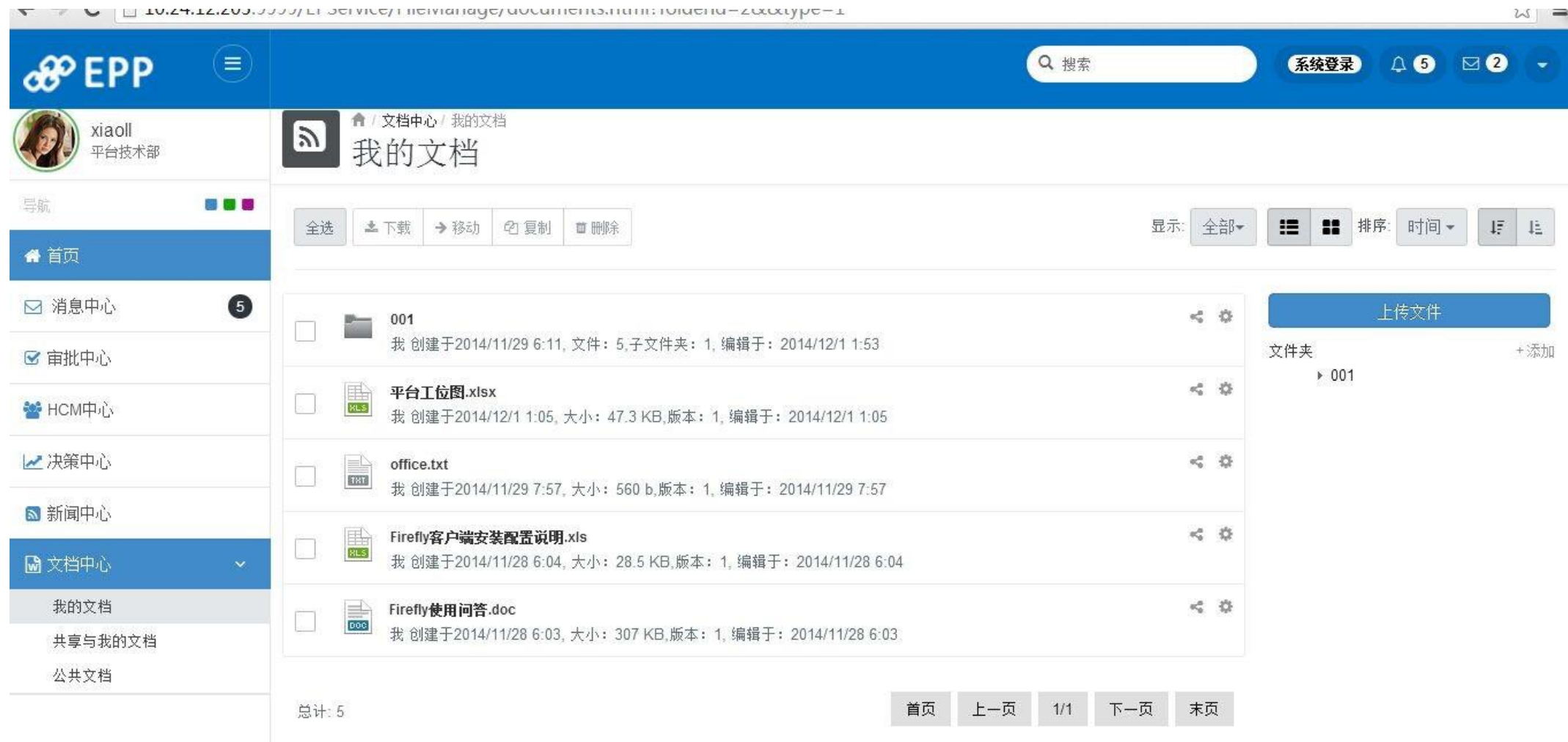
管理工具：可视化布局设计器



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：全新EPP2.0

内容管理：文档协同



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：全新EPP2.0



外部站点与移动访问



一、平台产品定义及14年变化

(三) FY2014年产品变化：全新EPP2.0



一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：移动审批

待办、已办、我的请求

待办消息推送

批量审批

个性化设置

查看审批日志

查看流程图

支持流程附件



基于App的移动审批

一、平台产品定义及14年变化

（三）FY2014年产品变化：移动审批

不需单独安装App
微信消息推送待办任务
查看待办、已办、我的请求



微信审批

目录

一、平台产品定义及14年变化

二、平台现有产品业务策略

三、云平台发展策略

三、产品业务策略

产品	模块	目标客户群	合同要求	市场策略	交付策略
开发平台	<ul style="list-style-type: none">过程工具开发工具运行平台	<ul style="list-style-type: none">有.NET开发能力企业信息中心（鲁花/伟星）代理、ISV（鸿利/云衢）	<ul style="list-style-type: none">独立标准合同LSEC分签不承诺修改需求再分发分成建议2折以上	<ul style="list-style-type: none">限售6套	<ul style="list-style-type: none">平台部交付（开发培训）GSP+社区
移动审批	<ul style="list-style-type: none">移动框架移动审批微信审批	<ul style="list-style-type: none">GS5.2及GS6.0现有客户	<ul style="list-style-type: none">建议独立合同建议不低于8折	<ul style="list-style-type: none">主动推广	<ul style="list-style-type: none">实施服务部门交付
门户平台（标准版）	<ul style="list-style-type: none">外部站点信息门户文档管理	<ul style="list-style-type: none">通用中、大型企业、集团企业现有GS、PS客户	<ul style="list-style-type: none">不做定制化修改不做垂直门户本地/建议1折提	<ul style="list-style-type: none">直销代理伙伴	<ul style="list-style-type: none">实施服务部门交付GSP+社区
门户平台（云版）	<ul style="list-style-type: none">外部站点信息门户文档管理	<ul style="list-style-type: none">通用中、大型企业、集团企业现有GS、PS客户	<ul style="list-style-type: none">不做定制化修改不做垂直门户浪潮云/年费	<ul style="list-style-type: none">直销	<ul style="list-style-type: none">平台部交付2套GSP+社区
门户平台（集成版）	<ul style="list-style-type: none">外部站点信息门户集成门户文档管理	<ul style="list-style-type: none">GS5.2、GS6.0现有客户	<ul style="list-style-type: none">建议以大的集成方案卖，签大单定制部分单独收费	<ul style="list-style-type: none">按行业、事业部交付能力	<ul style="list-style-type: none">行业、事业部交付

三、产品业务策略

（一）GSP开发平台业务策略：市场策略（卖给谁）



企业信息中心

- 标准管理软件套件未提供的企业业务；
- 信息部门希望壮大自己的队伍；
- 借助平台提升开发效率；
- 自己开发的平台与厂商的无法匹敌。

中小独立软件开发商

- 大型软件开发商一般有自己的平台；
- 希望提高开发效率降低项目交付成本；
- 中小ISV开发自己的平台投入太大；
- 中小ISV自己的平台竞争力弱。

前提条件：1) 基于.NET路线，或正在选型技术路线； 2) 有自己的开发团队。

三、产品业务策略

(一) GSP开发平台业务策略：市场策略（怎么卖）



合同类型

要求LSEC分签，培训及服务单独收费，必须包含以下条款。

再分发条款

- 由甲方基于浪潮GSP应用中间件开发平台所开发出的应用 在开发环境外部署时需要购买浪潮GSP应用中间件运行平台，运行平台每套按附件报价表（？）折收费。

交付与升级条款

- 双方合作期间若产品出现bug问题，乙方免费解决。
- 对于甲方提出的产品修改需求，乙方拥有是否处理及处理时间的最终决定权。

培训条款

- 参加培训的学员必须满足规定的条件。其中，课程学员要求具有基本的C#语言基础，及Visual Studio的使用经验。另外，学习Web及移动开发平台的学员需要具备HTML、JavaScript、CSS等基本Web开发基础。
- 自签订合同之日起1个月内提供免费的远程指导（电话、邮件）

三、产品业务策略

（一）GSP开发平台业务策略：竞争策略（怎么卖）

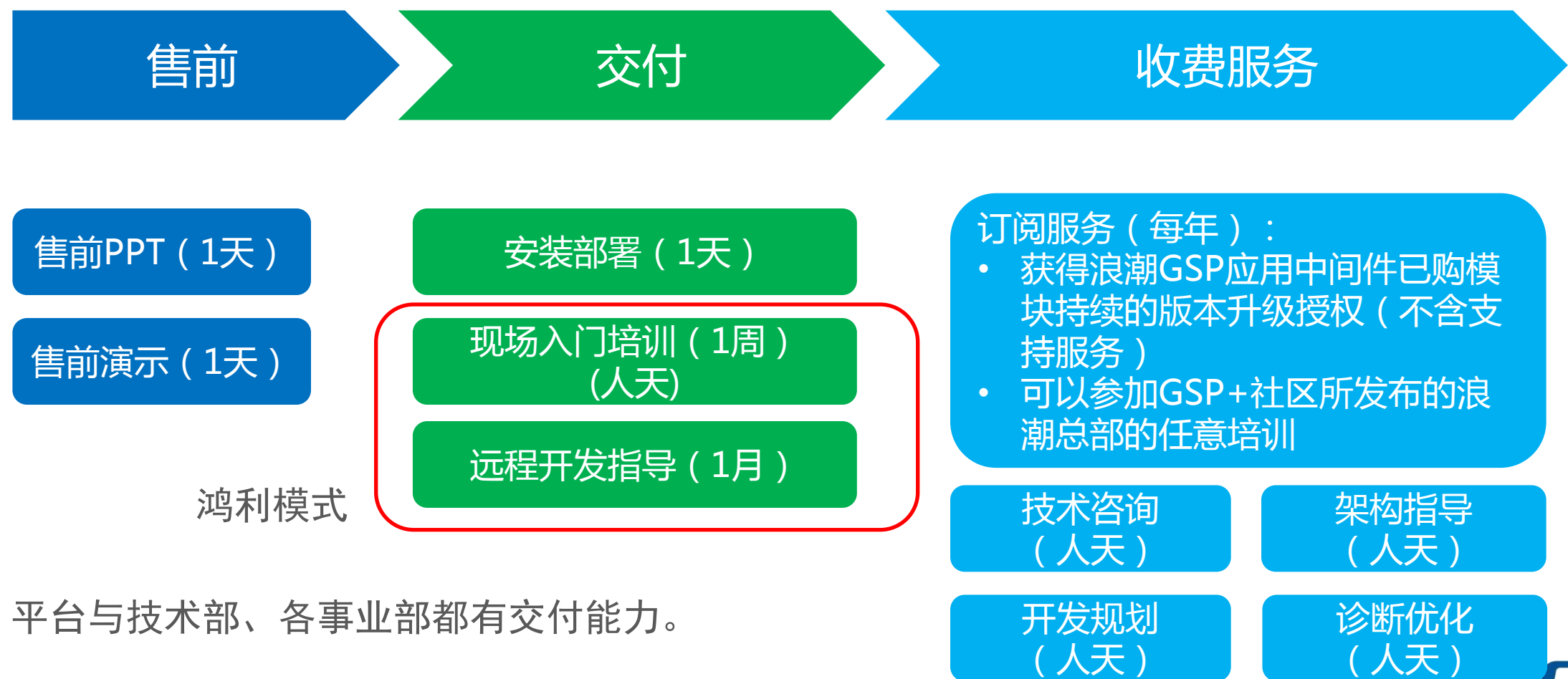


客户关注点	浪潮GSP	用友UAP	普元EOS
开发效率	<ul style="list-style-type: none">解析型平台，模型驱动开发，基本功能不需编码界面开发自由布局	<ul style="list-style-type: none">代码生成型平台，一次生成代码后全部靠代码界面布局固定僵化	<ul style="list-style-type: none">非常入门级的界面层开发能力
支持终端	<ul style="list-style-type: none">Winform、Web、移动	<ul style="list-style-type: none">Web、移动	<ul style="list-style-type: none">Web
workflow	<ul style="list-style-type: none">支持动态流程，支持Winform、Web、移动、微信审批	<ul style="list-style-type: none">动态流程弱，审批入口少	<ul style="list-style-type: none">动态流程弱，审批入口少
安全性	<ul style="list-style-type: none">诸多军工企业认证过的安全保密能力	<ul style="list-style-type: none">民用级的安全保密能力	<ul style="list-style-type: none">较弱

防守：**微软.NET已经开源**，并发布了**跨平台**的预览版，.NET与Java在开放性、跨平台上已经没有任何差异。

三、产品业务策略

(一) GSP开发平台业务策略：交付策略



三、产品业务策略

(一) GSP开发平台业务策略：支持保障措施

浪潮GSP+社区(gsp.inspur.com)

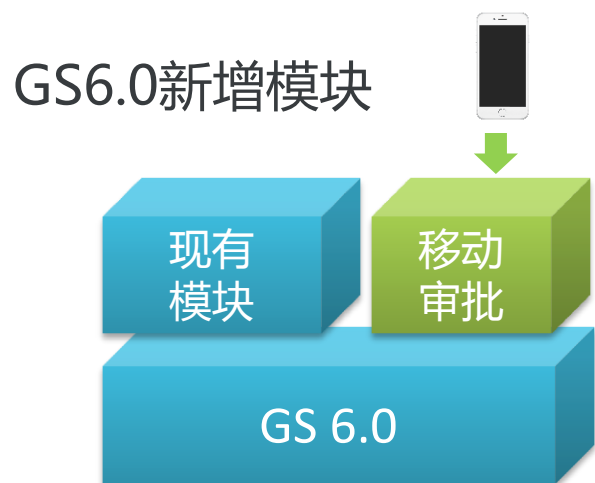


三、产品业务策略

（二）GSP移动审批：市场策略（卖给谁）



已经使用了审批功能的G系列老用户（**非涉密**企业，涉密企业民品单位除外）。



6.0用户可以在**原有环境**以补丁方式部署

GS5.2集成运行



5.2用户需要单独部署一台GS6.0的服务器以集成运行。
备注：**HRSYS**分支的5.2系列产品不支持

三、产品业务策略

(二) GSP移动审批：市场策略（怎么卖）



实施服务

GS5. 2、6. 0
老客户

亮点介绍



邮件、微信、百度

- App内嵌演示服务器
- 浪潮内部应用

独立合同!!!
至少独立折扣

≥8折

三、产品业务策略

(二) GSP移动审批：市场策略（怎么卖）



- 1、往下卖：例如某集团按二级局部署的，那么就每个局加总部分别单独卖
- 2、实施费用单签：交付就是定审批单据，按审批类型单独收费

三、产品业务策略

（二）GSP移动审批：交付策略

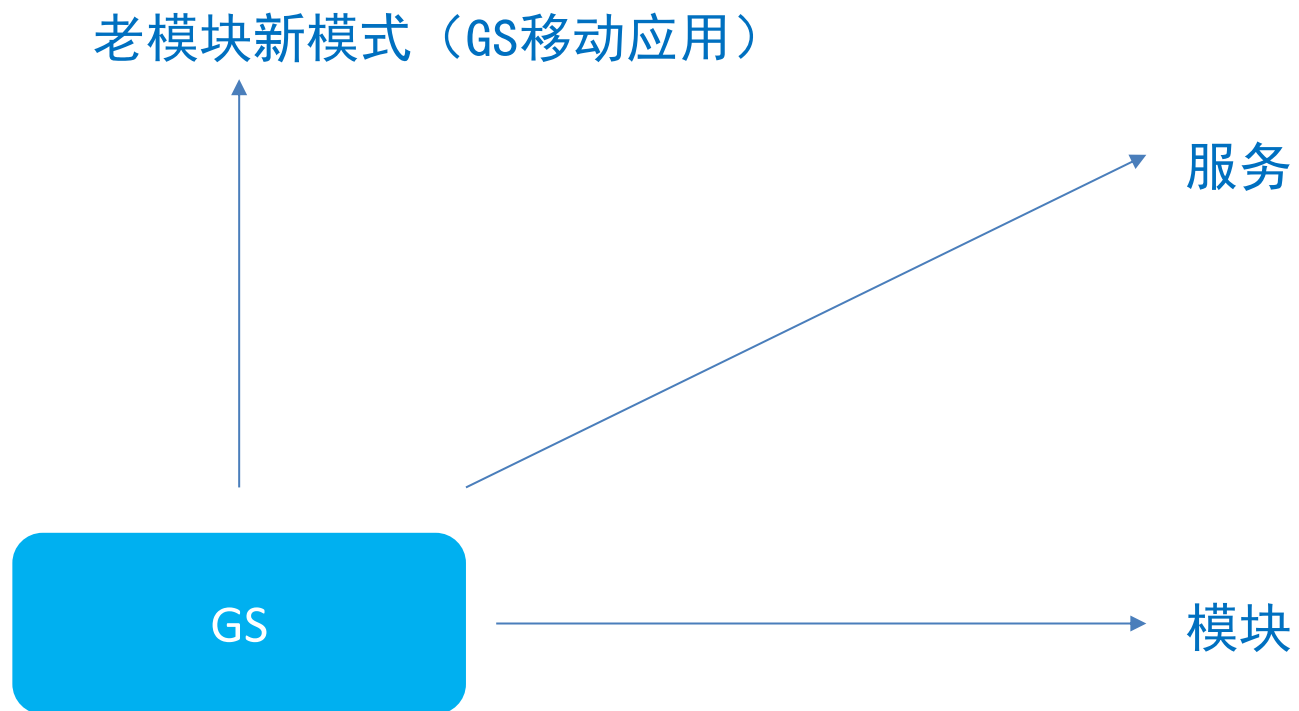


≈两周

移动审批的交付也能为**后续移动应用的交付铺好路**，随着后续移动应用内置单据的增加，交付会更快。

三、产品业务策略

(二) GSP移动审批



三、产品业务策略

(三) EPP企业门户平台：市场策略（卖给谁）

EPP
门户

标准版、云版包含内容：

信息门户

文档协同

外部网站

目标客户：

- 1、通用中、大型企业（>300人）
 - 现有GS、PS、CRM用户
 - 浪潮信息、浪潮软件的客户及其合作伙伴的客户。
- 2、政府、事业单位

销售前提：

- 1、不做集成门户（与后台业务系统集成）
- 2、浪潮不做个性化定制服务
- 3、标准产品不承诺修改需求

三、产品业务策略

（三）EPP企业门户平台：市场策略（卖给谁）

EPP
门户

集成版（完整版）包含内容：

信息门户

文档协同

外部网站

集成门户

目标客户：

1、GS老用户

- 未解决单点登录、集中审批、分析报表集中查看的企业
- 认同浪潮三步曲，数据整合并创新应用的企业
- 未上门户系统，或者老的OA系统提供的简易门户已经不能满足最新的集成理念。

销售前提：

- 1、事业部能够投入开发配合
- 2、具有整合集成的规划能力

建议：

与GSP Web开发平台、Web审批平台、移动应用平台、社交对接平台、身份集成平台、身份管理平台、数据交换平台、主数据平台、BA等一起组成一个完整的方案。

三、产品业务策略

(三) EPP企业门户平台：市场策略（怎么卖）

EPP
门户



找合作伙伴
(包括浪潮信息、软件)



找企业信息部门（政府亦可）

亮点介绍



邮件、微信、百度

- 标准售前PPT
 - 在线演示Demo
 - 样板客户（集成版）
- 标准版：建议低折扣给伙伴提货
 - 云版：按年租用
 - 集成版：LSEC分签，以方案签大单，项目化交付

三、产品业务策略

(三) EPP企业门户平台：竞争策略（怎么卖）

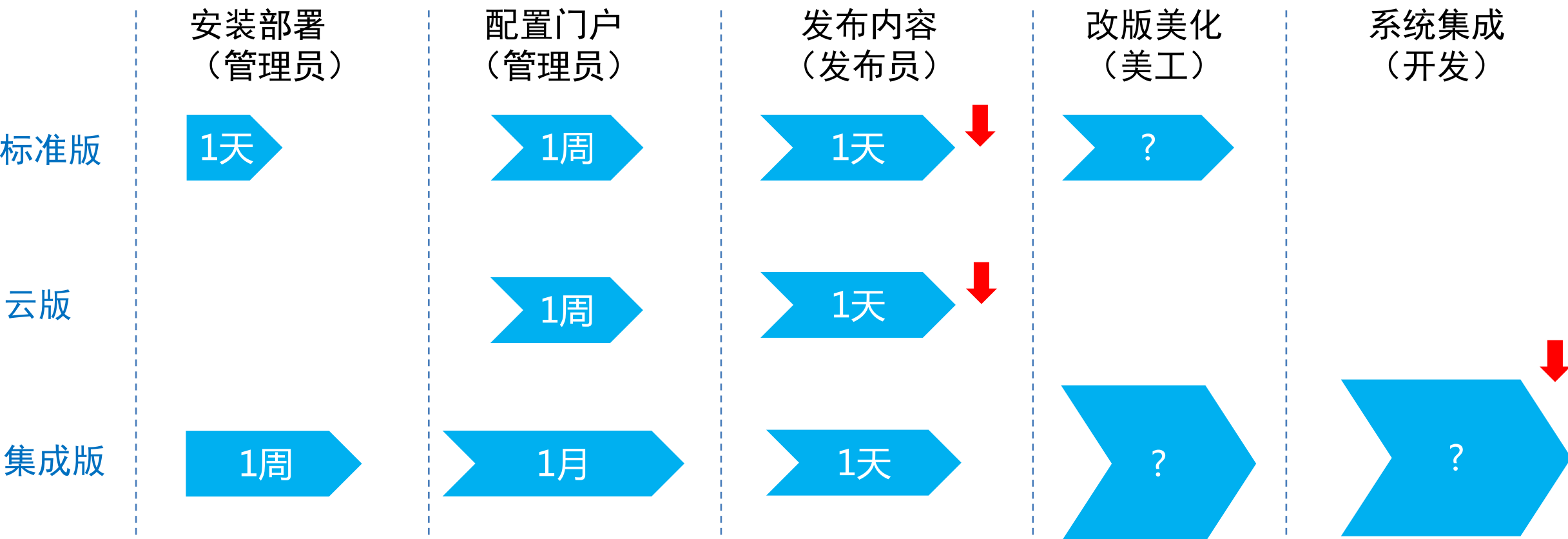


EPP竞争优势	NC PORTAL	ORACLE WC	WebSphere	SharePoint	SAP EP
模板、门户、个人多级个性化定制能力	仅能实现传统的个人个性化	有开发工具	有开发工具	有开发工具	有开发工具
快速和持续集成能力	定为内部ERP集成和协同服务，对第三方集成能力差	有工具支持	有工具支持	有工具支持	有工具支持
响应式布局设计	无法实现	需开发实现	需开发实现	需开发实现	需开发实现
生态化模板市场	无此设计	无此设计	无此设计	有	无此设计
多站点管理能力	无此设计	良好	有	良好	-（待确认）
支持云部署	无此设计	无此设计	无此设计	有	无此设计
更好的阅读体验	无此设计	无此设计	无此设计	无此设计	无此设计
与GS的内置集成	无	无	无	无	无

三、产品业务策略

(三) EPP企业门户平台：交付策略

EPP
门户



三、产品业务策略

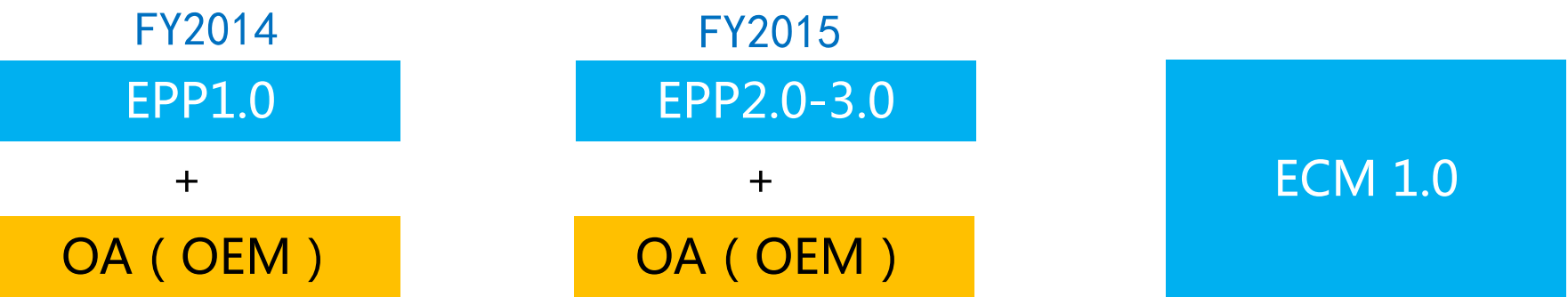
(四) ECM企业协同管理：总体策略



产品定义



发展规划



FY2015: OA的策略仍然是OEM，我们会为打造基于GSP的“OA”做一些准备工作

目录

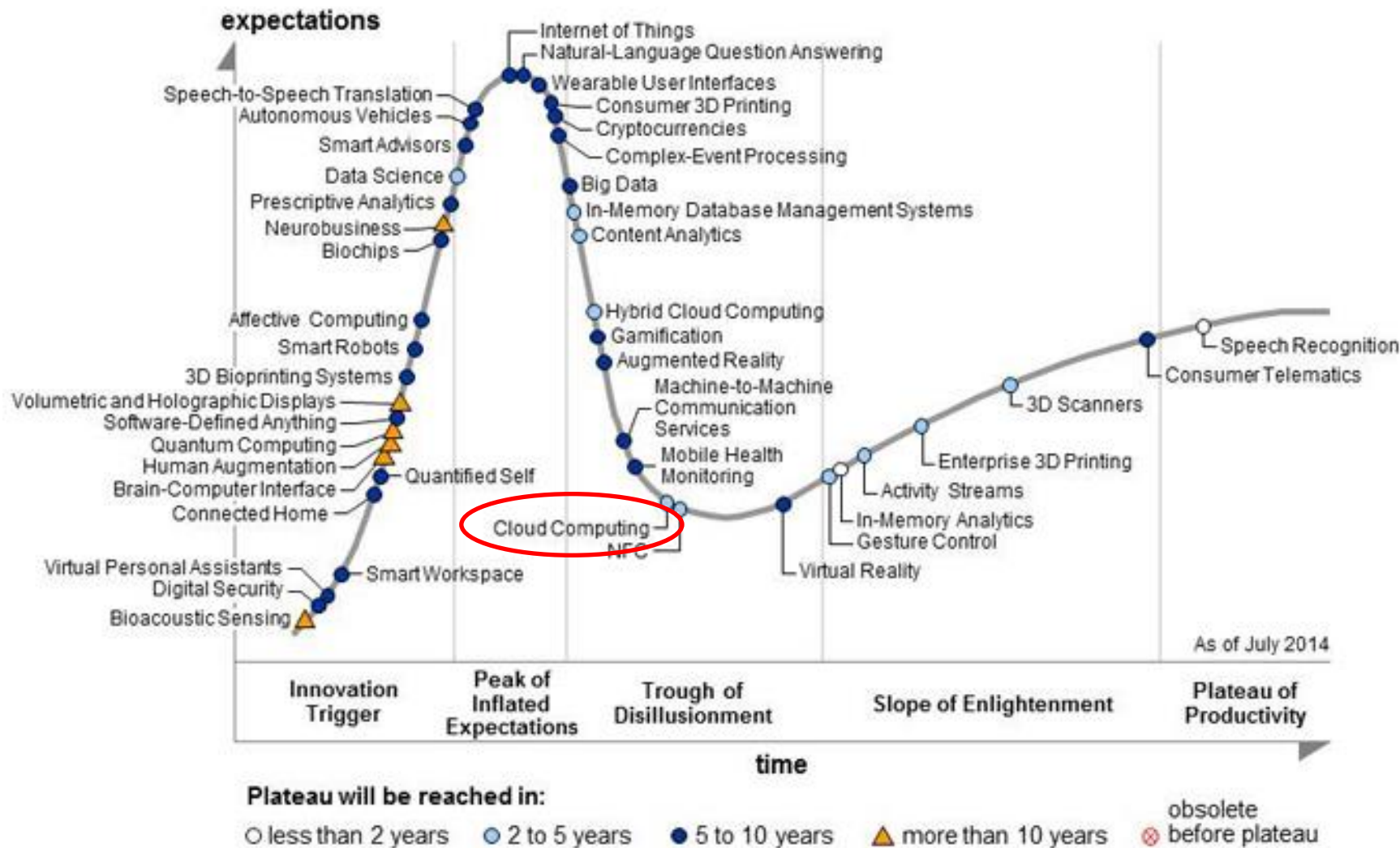
一、平台产品定义及14年变化

二、平台现有产品业务策略

三、云平台发展策略

三、云平台发展策略

（一）云趋势：云计算真正落地，逐步进入普及阶段



三、云平台发展策略

(一) 云趋势：IaaS公有云服务商越来越丰富，且技术成熟

国际厂商委托运营，国内互联网公司、IDC转型云服务

国际厂商	互联网公司	电信、IDC	初创公司
技术成熟 云服务丰富 可靠性高 价格偏高	技术相对成熟 云服务丰富 价格较低	技术一般 云服务相对单一 可靠性一般 价格较低	云服务相对单一 功能较好 价格较低
<div>  </div> <div>微软 亚马逊 IBM</div>	<div> </div>	<div>  </div>	<div> </div>

三、云平台发展策略

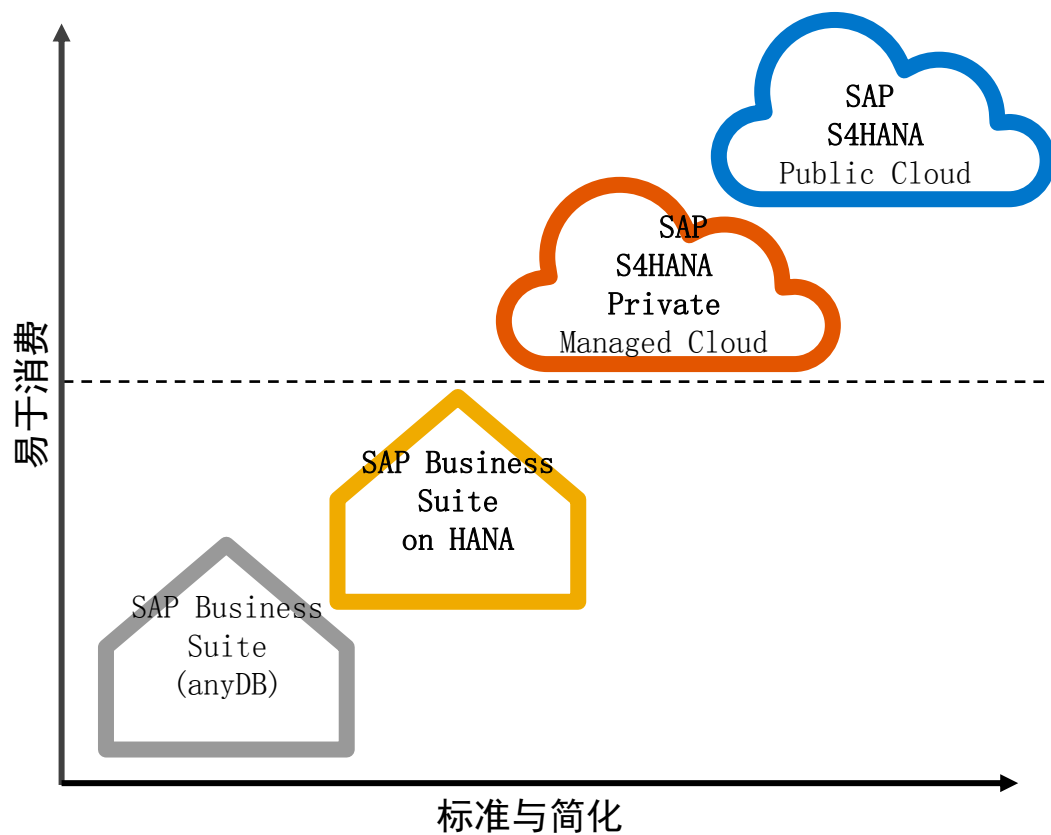
（一）云趋势：公有云部署将成为企业管理软件部署模式的新常态

Gartner预测，2016年开始，企业将大量从私有云转向混合云架构，至2017年底**过半数**的大型企业将存在**混合云**部署模式。

从今年我们ERP客户的实际需求来看，**中国铁塔、中国铁建**将其应用部署在电信云、**青岛机场、中国海运**等项目要求部署在阿里云，对云安全最关注央企、国企，包括政府也开始逐步将自己的系统向公有云迁移。

三、云平台发展策略

(一) 云趋势：用友、金蝶云策略不清晰，SAP云采用核心ERP精简+云化的上云策略更适合我们



SAP S4HANA Public Cloud

- One UX – Full Web & Cloud Experience
- Full SaaS qualities
- Streamlined and standardized best practice scenarios

简化、标准化、纯Web

SAP S4HANA Managed Cloud

- Full innovations from public cloud edition, yet access via VPN
- Managed Cloud
- Rich scope inclusive Industries

SAP Business Suite on HANA

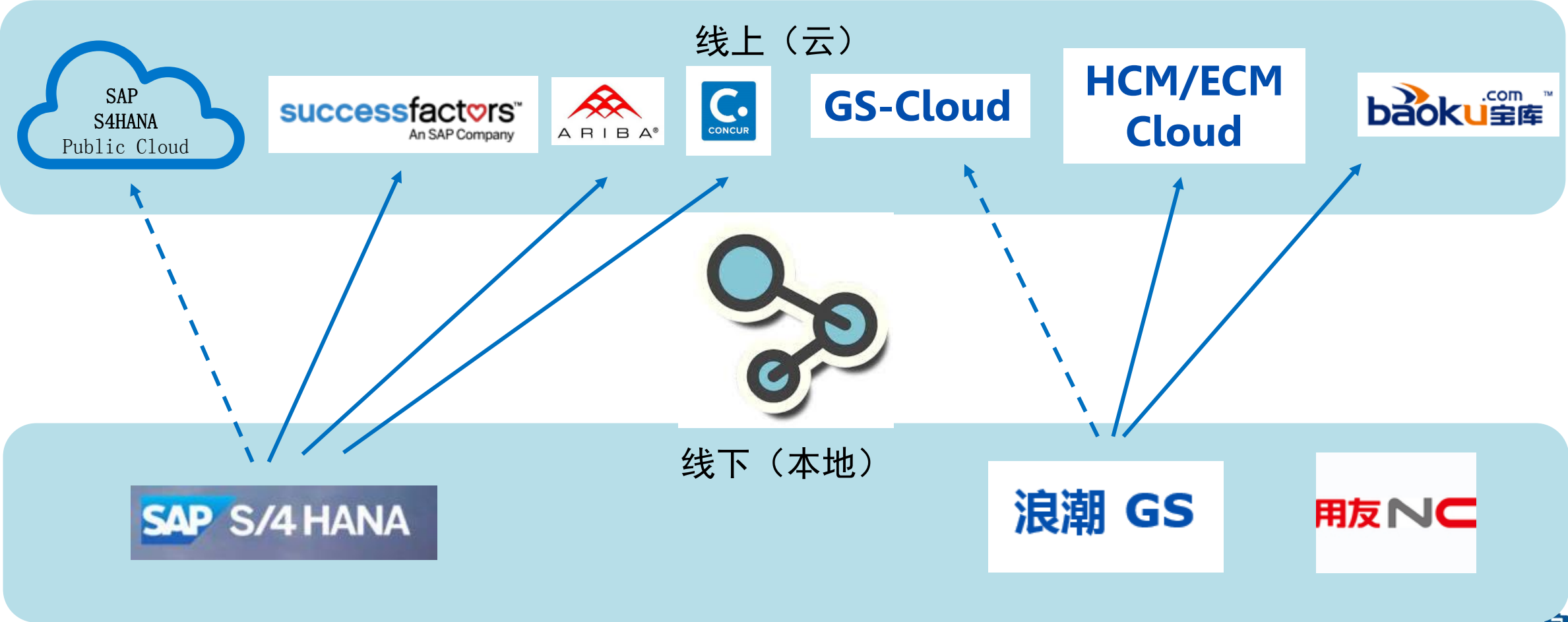
- FIORI UI's for key scenarios
- Relevant S-Innovations, innovations will come cloud first but not cloud only
- Reduced Total cost of operations via data footprint reduction

SAP Business Suite (anyDB)

- World's largest business installed base
- Industry and user group driven innovations
- Mobile enabled
- Further enhancements based on customer co-innovation

三、云平台发展策略

(一) 云趋势：线上+线下是集成的新常态，传统ERP云化，与创新线上应用集成



三、云平台发展策略

(二) 通过CSP实现核心GS线产品上云



公有云

新建公有云服务完全采用分布式互联网架构

inspur 浪潮服务

GSP/GS实例

GS

GS

GSP NET

GSP Java

互迁移

GSP

GS

CRM

EPP

ECP

企业SaaS

移动管理云

HCM Cloud

微消息

微协同

云服务

GSP+社区

用户声音

镜像市场

开发者服务

浪潮服务

浪潮云中心/阿里云中心/Azure

浪潮公有云基础设施

浪潮通行证(id.inspur.com)

浪潮云门户(ecloud.inspur.com)

运营管理

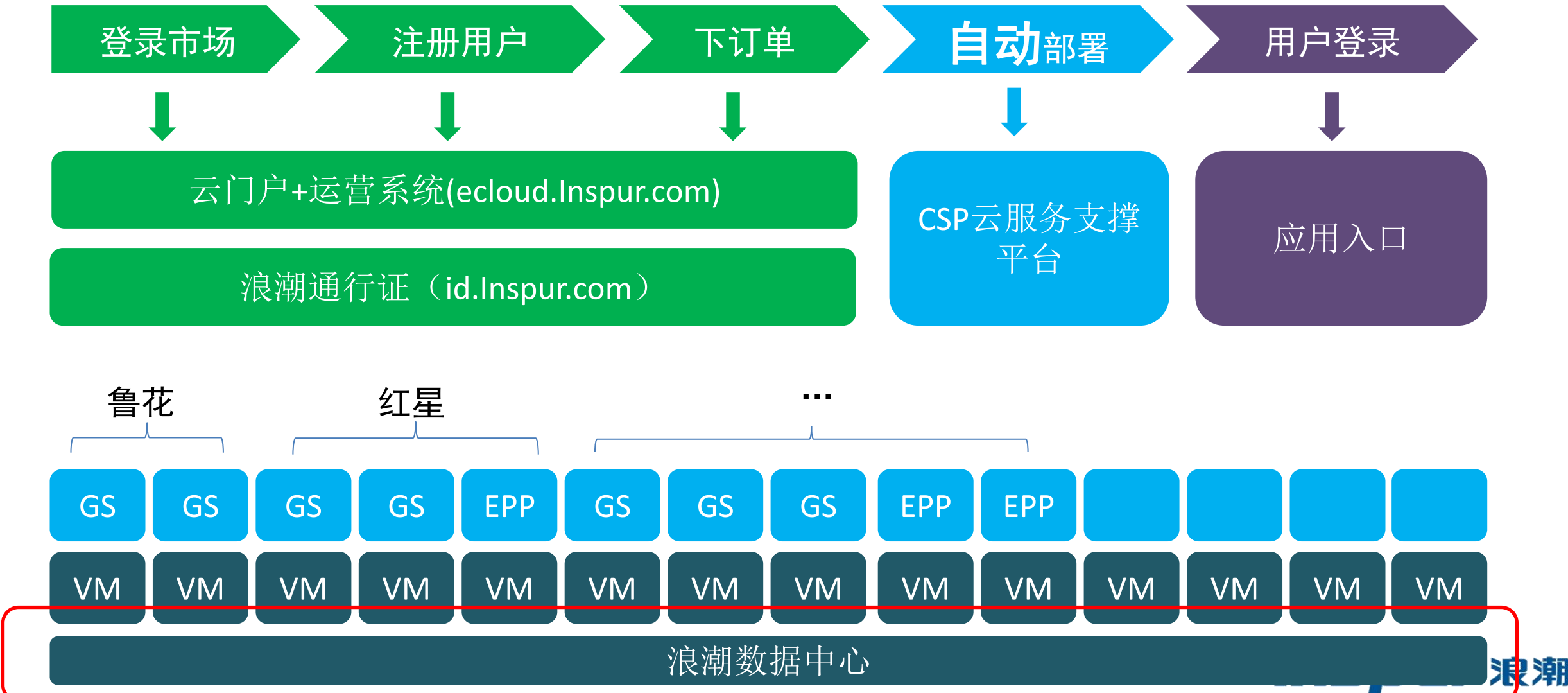
CSP企业版

企业私有云

沉淀公有云基础设施（身份、租户、运营）

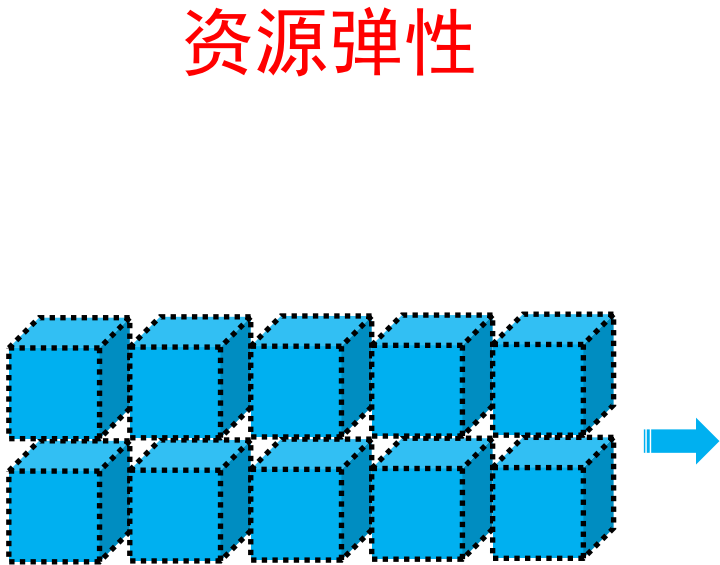
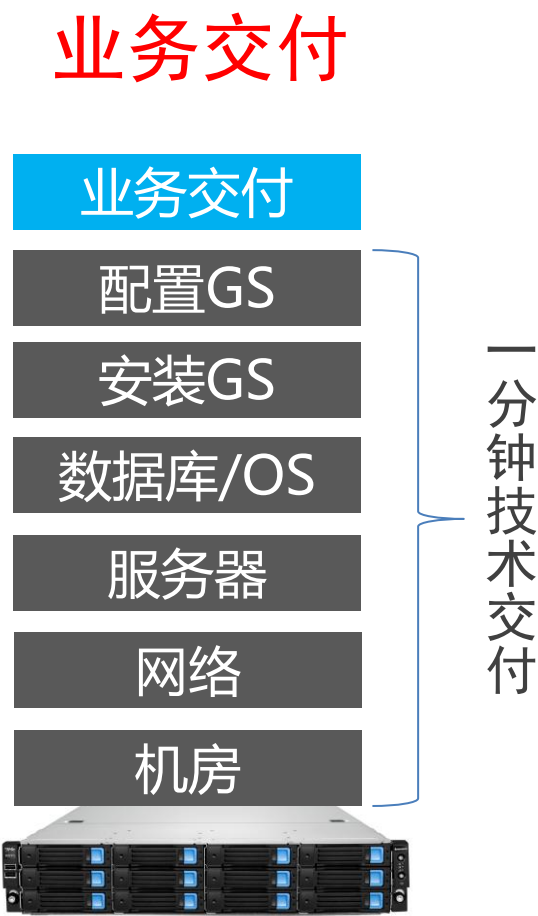
三、云平台发展策略

(二) 云服务策略：示意



三、云平台发展策略

(二) 云服务策略：价值



分期付款



祝在座的每一位都能提前超额完成任务！



谢谢大家！