




2016 杭州·云栖大会
THE COMPUTING CONFERENCE

云栖社区
yq.aliyun.com

一个传统集成商的转型尝试

2016
The Computing Conference

李伏 创始人& CEO
广东创云科技有限公司

主办单位:  杭州

 Alibaba Group
阿里巴巴集团

战略合作伙伴: 



扫码观看大会视频

内容：

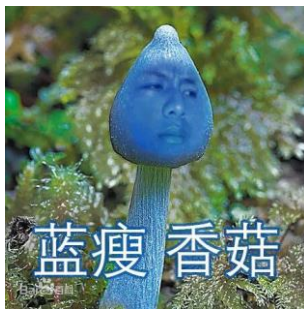
- 创云的前世今生；
- 与阿里云合作的业务介绍；
- 谈“五通一平”背景下集成商的机遇。



- 总部在广州，孵化于传统系统集成商，专注云服务与大数据技术的软件与服务创新型企业；
- 核心团队成员来自微软、IBM、惠普、摩托罗拉等世界500强IT企业；
- 自有知识产权的混合云管理平台、私有云平台，以及营销/汽车/金融大数据解决方案；
- 华南地区首家阿里云授权服务中心，华南地区首批阿里云认证ACP专业云架构师技术团队；
- 2016年7月入选商业伙伴咨询机构发布的2016Cloud500榜单，获评为“优秀云服务部署商”；
- 阿里云授权服务中心2017上半财年“最佳4S建设奖”。



传统系统集成商之困：



同质化竞争导致利润每况愈下

企业经营成本不断攀升

云计算快速成长，硬件需求下滑

团队对新业务的抵触心态

政府/社会资源支持转向创新型企业

一开始，转型之路也并非一帆风顺：

- 售前资源不足；
- 认证培训资源不足；
- 系统不支持代理方式；
- 区域行业团队无法协同；
- 盈利方向不清晰，等等

获客成本高昂，尤其是新客户



阿里云业务为团队注入全新活力

新变化：

- 独立运营的云业务，老司机+小鲜肉；
- 电销团队建立：庞大新客户群，全新销售模式；
- 特色差异化服务品牌的树立；
- 盘活存量政企客户群；
- 政府创新项目的扶持；
- 吸引创新型优秀人才的加入；
- 阿里云全生态聚合效应

仍需探索：

- 云增值服务的切入点；
- 善用阿里生态聚合网络，进一步盘活长尾客户；
- 行业综合云方案的落地。



客户上云案例

来自“新零售、新制造、新金融、新技术、新能源”的新机遇！

- 某知名时装品牌：多个不同地点的自有机房，运维成本极高，机房空调停机导致过热宕机！
- 某大型现货交易平台：如何先搭建麻雀虽小，五脏俱全的云上平台，再根据交易量按需扩展？
- 某政府单位：如何低成本高效地为市民和企业提供网上办事服务，减少往返办事大厅之苦？
- 某大型互联网金融公司：如何对付猖獗的“羊毛党”欺诈行为、快速高效防御大流量攻击？
- 某大型家具电商：如何搭建可以无限拓展的、业务能力云化的、互联网应用开发架构？
- 某卫生局：如何高效低成本地搭建区域医疗影像中心？
- 某SAAS供应商：发生问题时是否能直接电话沟通解决而不是通过工单？



创云 – 混合云和大数据服务专家

- 云计算基础架构服务：咨询、部署、迁移、运维、混合云管理、集成；
- 云安全：阿里安全系列产品整合方案；
- 大数据：金融/汽车/营销大数据解决方案；



“……我认为未来的大企业必须是做一个生态环境，是帮助这个生态的人活得越好，只有生态越好，大企业才会活得越好。所以大企业要为自己的生态担当责任，真正去帮助生态里的其它企业活得更好……”

- 马云 @2016杭州云栖大会

20The
16Computing
Conference
THANKS

lifu@invcloud.cn

www.Invcloud.cn

4009809830

