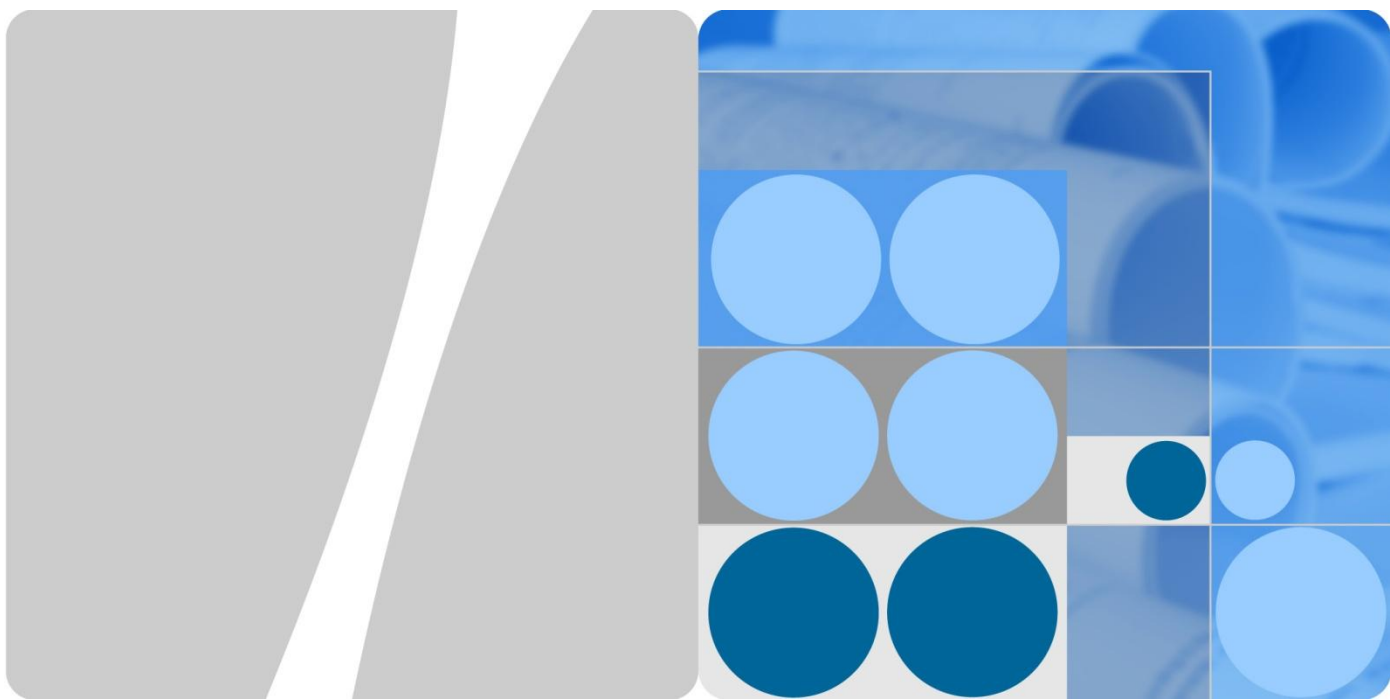




华为 AnyOffice 移动办公解决方案 销售策略指导书(渠道版)

华为技术有限公司



目 录

1 市场机会点分析	4
1.1 机会点概述.....	4
1.2 竞争格局.....	8
1.3 目标客户分析.....	9
2 解决方案描述	12
2.1 解决方案定位与概述.....	12
2.2 解决方案亮点.....	16
2.3 解决方案可销售清单列表	18
3 销售策略	20
3.1 总体策略.....	20
3.2 品牌与宣传策略.....	22
3.3 生命周期策略.....	25
3.4 报价策略.....	25
4 支撑平台信息	31
5 相关资料信息	35

引言

《华为 AnyOffice 移动办公解决方案销售策略指导书》的目的是为一线销售人员提供对应解决方案的销售策略指导。其主要内容包括市场机会点分析，我司解决方案的构成与亮点，解决方案的引导策略，选型策略，商务策略，竞争策略。同时提供必要的销售支撑平台信息和流程信息。销售策略指导书的使用对象是华为一线人员以及合作伙伴销售人员，不得直接递交客户，严禁外传。

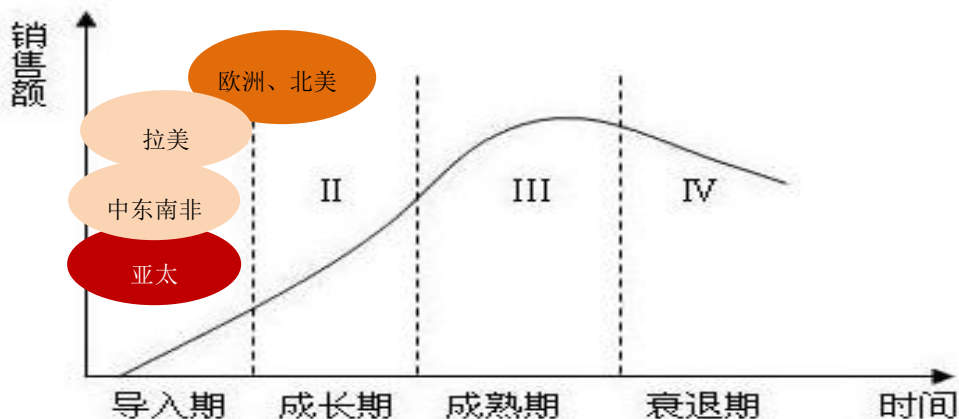
1 市场机会点分析

1.1 机会点概述

今天，我们已经迈入了一个移动化的时代。移动互连网、移动设备、BYOD 和企业知识型员工的需求驱动，企业移动信息化发展正逐渐升温，生机勃勃。据 Gartner 分析报告，到 2016 年将会有 46% 的组织彻底使用移动设备办公，其他的使用个人电脑加移动设备混合的方式。

一方面，3G、4G（上行 20M，下行 100M）移动通信技术为应用提供了高速网络通道，更能适应移动高数据业务，如多媒体应用、图片密集型应用和一些云业务等；同时，移动设备的发展，更高的芯片处理性能、自然流畅的人机交互、环境智能感知技术，以及高度可扩展的移动软件架构，使得移动设备正成为颠覆传统 PC、笔记本的新型个性化媒体信息平台，并迅速渗透到企业环境中。另外，BYOD 新型移动办公的出现，更加体现了新一代的知识型员工对更具创新、个性和自由的工作方式的追求。这些都促使了移动办公的业务、速度、体验进一步丰富和提高，持有任何设备，在任何地方，访问任何企业移动业务成为真实可触碰的场景。

移动办公不是一个新名词，早在 90 年代第一台东芝笔记本 T1100 诞生时已经开始逐步发展成熟；而基于新型移动设备（智能手机和平板）的移动办公，从全球整体上来看还处于导入期，北美和欧洲相对发展较快。2011 年全球移动办公人员的数量即达到了 10 亿（Source：IDC）。如下图所示。

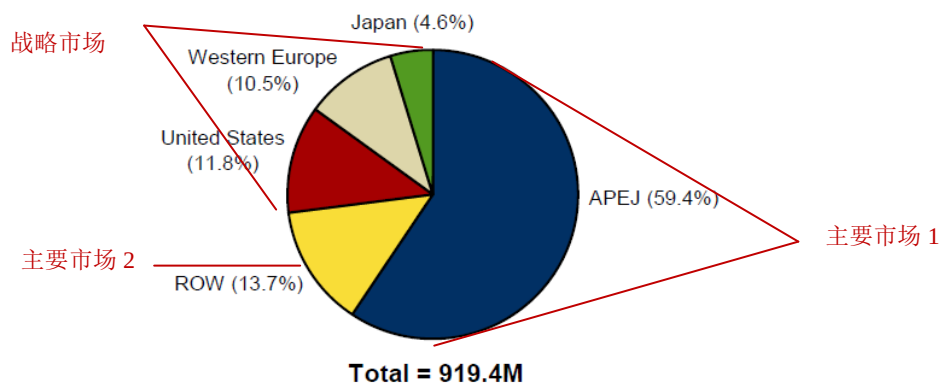


移动办公发展成熟度

Source: 政企客户部_移动 ICT 大规模推广研究

全球移动办公人员区域的分布如下图示，安全性作为移动办公业务推行的最大和第一要考虑的问题，在各区域的情况各有差异。

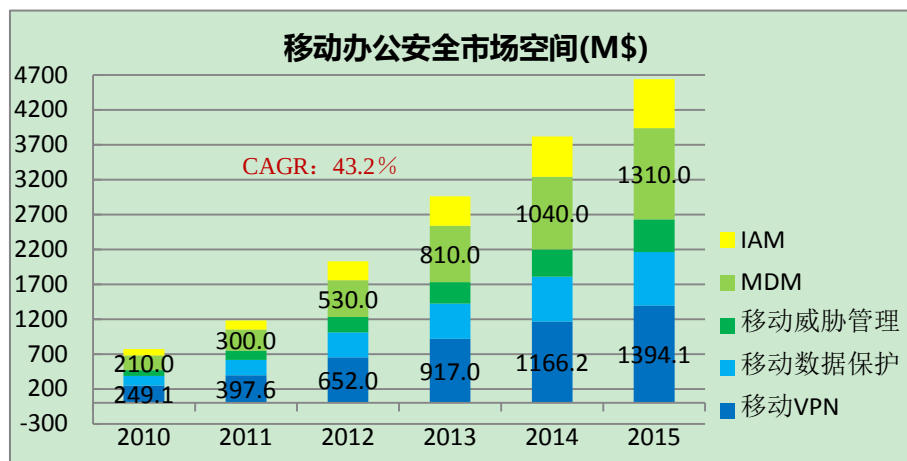
- 欧洲和北美移动办公普及率最高（北美 72.2%，欧洲 50%），移动办公发展最迅速，移动市场高度规范，企业安全需求发展快，雇主愿意为移动办公安全买单，是战略市场；
- 亚太区移动办公人数基数最大，占据全球移动办公人数最大比例 61.9%，移动 Virus, Spam 最严重（全球 2/3），法规不健全，是移动办公安全最大的需求市场，因此作为第一重点市场；
- 其他地区，中东、南非、拉美等，移动办公也处于导入期，中低端 Sybiam, Android 用户多，安全问题普遍，需求旺盛，是我们的第二重点市场。



全球移动办公人数分布

Source: Worldwide Mobile Worker Population 2009-2013 Forecast

2012 年企业移动办公市场总计\$28.7B，其中安全市场\$2030M，占比 7.1%；移动办公安全作为新兴市场，今年来发展很快，Infonetics 预计 2012 年—2015 年的市场复合增长率将达到 43.2%；移动安全子市场中，移动 VPN 和移动设备管理占比最高，分别为 32%和 26%。整体情况如下图所示：



移动办公安全市场空间

Source: Infonetics Research

从市场分析和当前项目拓展的情况来看，移动办公安全解决方案的机会点主要来自如以下几个方面（见下表），覆盖的重点领域包括：大中型企业、金融、能源、电力、政府、教育、医疗等公共服务企事业单位、邮政电信等各大行业客户、连锁、零售，以及部分以第三方托管运营为主的 SMB 用户。

机会点	行业	描述
移动 OA	大企业、中小企业、所有行业	移动邮件、信息发布（资讯）、审批、通讯录、日程管理、协同、知识管理；
移动营销/ 移动展业	金融保险	- 移动营销：信用卡申请、移动产品营销、介绍在售产品、个人理财产品推荐、为客户进行风险测评、理财规划、资讯信息与优惠活动等 - 移动保险理赔：产品信息查询，保单信息查询，现场理赔，业务代表自助服务，团队管理，客户随身服务
移动巡检	能源	移动巡检：设备巡检、RFID 扫描、设备缺陷管理、GPS 设施定位、人员定位、查询统计等；

		移动油田作业监控：提供勘探动态、试油日报、地质日报、油地信息等，实现生产作业岗位现场数据、图象采集、传输、分析、告警和监控和处理等功能。
移动医疗	医疗	- 移动电子病例：个人电子病例、远程预约挂号和就诊系统、导医及信息发布系统等。可提高共享、病例关联、免除重复性检查、缩短治疗时间，提升病例可读性、便携性，降 30%—60% 的传统病例管理的人力需求。（在美国，41% 的医院已经实施了基于 WLAN 的移动电子病历系统） - 移动查房/巡诊/：护士或医师查房、会诊、下医嘱、写病例可在病人床头完成； - 远程患者监控：移动医护使医生可随时观测监控病人病情，同时，患者可随时听取医生的建议，或者是获得各种与健康相关的资讯
移动政务	政府与公共事业	- 移动税务：税务通知（催报催缴、纳税申报、社保缴税、年检通知、退税返税通知、欠税预警等）、工商、人事、税务新政策宣传等宣传类业务、相关讲座、培训等服务类业务、慰问信息、表彰信息等形象类业务等。 - 移动工商：满足稽查人员在外执行公务，随时随地查询公司或商户信息、移动集采、将现场执法信息录入后端系统等需求； - 移动警务：集成数据查询、现场执法、GPS 定位等功能，满足公安行业对于移动性、突发性、紧急性事务的处理需求 - 移动城管：城管人员利用智能手机及时将信息上传，使得问题的处理更迅速
移动制造 (ERP)	制造	移动制造：移动生产管理（制造仪表盘、班次管理等）、质量管理、项目管理（EAM 工作订单）、人力资源、物料管理、移动 CAMS 等
移动销售 (CRM)、移动物流	零售、快销、物流等	移动 CRM：查询客户信息、订单录入、订单查询、客户签收上报、定位数据、销售报表、销货库存情况、货物盘点、内部数据传递、销售代理管理、客户管理等；

		移动快递追踪：在线包裹追踪
移动办公运营	运营商（面向中小企业 SMB 提供运营服务）	移动 OA，和各种行业移动应用的运营方案

当前，华为 AnyOffice 移动办公解决方案（这里指广义移动办公：包括以上通用移动 OA、金融移动营销、移动展业，和能源移动巡检，零售快销领域的移动销售、移动物流等）重点聚焦于大企业、金融、能源三个行业等。不同区域的市场需求差异较大，目标客户也略有差异。国内市场重点是大企业、金融和能源客户；欧洲中小企业较多，运营商托管有较大的需求和市场空间；中东、非洲地区重点是政府、金融、公共事务机构等资金有保证的客户。

1.2 竞争格局

移动办公安全解决方案的市场目前主要集中在金融、大企业、能源几个行业中，以上几个领域中安全主要竞争对手分布如下：

行业	主要竞争对手	竞争区域
金融	深信服	中国
	McAfee	全球
	FORTINET	北美、欧洲
	CISCO	全球，欧美市场为主
大企业	深信服	中国
	GOOD	全球
能源	深信服	中国
	JUNIPER	全球，重点在欧洲，美国，亚太
其他	深信服、JUNIPER、CHECK POINT、CISCO、FORTINET、McAfee、Symantec、GOOD	中国、全球

1.3 目标客户分析

针对客户当前的问题和期望，按行业划分，总结分析几个关键目标客户的独特特征

金融	市场空间	2012 年中国金融 IT 市场总投资预计在 890 亿人民币元， 其中金融信息安全领域占其 2~3%， 市场空间在 20 亿元；安全移动办公市场空间在 1.6-2 亿元		
	业务驱动	- 传统金融营销方式需要营销人员将申请表传递回办理点，层层传递，物流效率低下，业务流程控制能力弱效率低，易丢失客户，影响业务拓展； - 客户经理无法做产品展示和产品细节讲解，无法在第一时间反馈客户的问题和需要，新产品推广费时费力； - 销售人员的道德风险，亲核亲访的要求无法落实，虚假客户身份无法第一时间识别； - 移动智能终端的普及化、传统营销的不足、行业间的激烈竞争，迫使金融行业通过营销变革以提高生产力，抢占市场。		
	行业特点	金融行业对 IT 投资主要是基于以下三点的考虑：质量、功能和价格。最为主要的是产品的质量，占到了 43.33%，其次是售后服务，占到了 30.08%。项目的特点是：项目颗粒小，“碎片市场”特征明显：中行 11 年分行 ICT 投资预算总额：1.57 亿 RMB，只有广东分行的预算超过 1000 万；绝大部分项目金额小于 100 万，网络升级换代快，客户粘性强：网络设备基本 5 年替换一次； 引入新供应商谨慎，集成商、代理商在金融行业销售中扮演了很重要的角色。		
	客户特点	典型客户	决策模式	运作模式
		1、国商行、大型保险： 工商银行、中国银行、中信银行、中国人保、中国人寿等超大型客户	总部入围短名单、省分行决策	分支机构制定项目采购计划，上报总部同意后，在短名单中选择理想的厂商

		2、股份制银行、城商行、农信社、保险证券： 农业银行、交通银行、绝大部分股份制商业银行、几乎全部的城市商业银行、农信联、保险证券	总部统一选型指定品牌、集中采购	分支机构上报需求，总部统一招标采购，选择供应商。
	应用场景	移动 OA、移动营销、移动展业		
能源	市场空间	2012 年是能源行业“十二五”信息化规划实施的关键年，IT 规模将达到 356.7 亿元。其中信息安全领域将达 11 亿元，预计安全移动办公市场大 1 亿元左右		
	业务驱动	- 两化深度融合是能源行业发展的基本要求，能源行业信息化现状是 IT 控制台离现场比较远，员工巡检基于手工+纸件+PC 录入，不能实时报修/采集数据，效率低、容易出错； - 移动作业环境恶劣，需要防水/防震/防摔/防油/防尘，信号强的设备支持； - 大量行业化应用需要移动化。		
	行业特点	项目规模大、海量投资，信息化密集度很高、行业专属性很强，存在很高的技术门槛。专业应用一般由 SAP、Oracle 等厂商主导。对安全咨询服务需求比较旺盛。需要公安部销售许可证、涉密资质证书等。		
	客户特点	典型客户	决策模式	运作模式
		电力	采用总部和网省公司二级招标体系，总部约束力强	网省公司制定采购计划，自行招标，50 以上项目需送总部审批
		石油、天然气	组织结构和决策链复杂，CIO 办公室做总体规划和最后决策	重大系统全部由总部负责组织统一设计，小系统由各子公司制定采购计划，自行招标，并总部 CIO 办

				公室审批
	应用场景	移动 OA、移动巡检、移动 ERP、移动 CRM		
大企业	市场空间	2012 年大企业信息安全领域将达 11 亿元，预计安全移动办公市场大 1 亿元左右		
	业务驱动	- 随着移动办公的发展和应用，一方面大企业急需引入移动办公以提供自由的工作环境吸引和留住优秀人才，提高员工生产效率； - 另一方面，大企业急需引入移动办公，以提高领导层的决策速度，加速企业整体运作进程； - 再次，大企业急需引入移动办公以建设有竞争力品牌分销网络和品牌管理平台，完善市场营销、分销、物流配送平台，辐射更广阔市场空间。		
	行业特点	无明确准入条件；要求具备端到端方案能力； 方案完整、集成度，低成本； 需求差别大，个性化需求高；		
	客户特点	典型客户	决策模式	运作模式
		ISP、物流、制造业、商业（包括零售与批发行业、餐饮与酒店行业）	1. 由公司高层决定； 2. 与采供部门决定； 3. 由技术或者运营部门决定；	1. 分公司将需求上报给总公司，总公司财务审核预算拨款，分公司采购部门采购； 2. 每年定期做出年度采购预算，公司财务审核拨款，采购部门根据年度预算购买
	应用场景	移动 OA 、移动销售（移动 CRM）、移动 ERP、移动物流等		

2 解决方案描述

2.1 解决方案定位与概述

2.1.1 驱动力

基于移动设备的办公本质上是传统办公的一种必要补充和延伸，但不是完全的替代。企业移动化场景以信息推送、浏览和简单编辑的应用为主流，同时，一些复杂的财务报表制作、BOM 录入等应用，一方面本身不适合在屏幕尺寸过小的终端（如手机和平板电脑）上处理，另一方面，使用这些应用的主体，财务人员、工程人员本身也不具备移动场景，因此，这类业务依然适合在办公室内通过传统 PC 来处理。随着移动设备硬件芯片的能力不断提高、更友好的人机交互界面、以及新型知识型员工对便捷、自由和效率的不断追求，通过手机和平板电脑可以处理的业务范围会更丰富，只要有应用场景，相信当前的技术限制都会迎刃而解。

- **市场驱动：**

当企业客户在考虑把一部分企业业务搬到移动平台上时，安全成为第一个忧虑，尤其对于大企业、金融、能源等中、高端用户，安全往往成为决定项目是否可以启动的一个必要因素，安全和移动业务的建设在节奏上是同步的。安全的附着属性，决定安全建设必须跟着业务走，因此，一个可以全面的考虑移动应用，帮助企业实现应用的快速迁移，同时，兼顾端点、网络和应用层安全风险的方案，才是客户真正想要的方案。

- **技术驱动：**

在项目方案设计和实施中，移动办公安全方案需考虑与各个层面产品和技术的集成、对接。在应用层面，移动办公安全必须考虑对上层多种移动应用的集成和安全管理；在网络层，需具备对现网传统 VPN 设备的兼容，以及交换机、路由器、WLAN 设备的安全认证、访问控制的联动；在端点层，体现对泛在移动端点，包括笔记本、手机和平板电脑的统

一接入、安全防护和管理。一个集成度高，屏蔽关键的对接、兼容等复杂性的方案，是客户真正需要的，把这些问题留给客户，往往会直接造成方案不可用、难实施落地。

2.1.2 客户痛点和需求：

基于移动办公安全解决方案当前的市场聚焦，主要对大企业、金融和能源，以及移动场景需求较多的零售快销领域客户痛点做出了分析。如以下表格所示：

客户类型 —L1	客户子类型—L2	客户场景		客户痛点
大企业	制造、NSP、ISP、媒咨等	移动 OA		1、个人和企业数据、应用混合，企业数据泄密风险增加； 2、移动病毒、木马成倍增长（2012，移动恶意 APPs 27672 个——趋势科技），员工不安全的 Web 访问，任意下载移动 Apps，易引入以移动设备为跳板的攻击，给企业带来风险； 3、员工持移动设备非授权访问企业应用，带来数据泄密风险； 4、不安全的 wi - fi 连接、网络嗅探等，存在数据被窃取的风险； 5、移动智能终端 BYOD 的安全管理还是空白； 6、多平台、多厂商的移动资产管理无明确策略和流程支撑； 7、传统应用向移动平台迁移速度慢，特别是第三方原生应用发布困难，缺乏开发工具和平台，开发工作量大，TCO 高；
金融	监管机构和政策性银行	移动 OA	移动 OA	同上
	国行	移动营销		1、采用智能终端在银行外部进行营销，会存在很多安全风险，且难于管理；

	股份制银行	移动营销		2、业务服务器通常部署在 Intranet，敏感度高（一般只允许 1—2 个特定端口开放），如果对外开放，安全风险高；
	城商行、农信社	移动营销		3、移动营销的业务涉及敏感数据（如理财产品计算公式、个人银行帐号、个人信息等），数据泄密代价大；
	保险、证券	移动展业		4、移动设备连接后台核心系统，跳板攻击风险大；
能源	电力	移动巡检	移动 OA	5、移动数据易被非法嗅探，需要保证链路安全；
	石油	移动油田作业监控		6、业务敏感，身份认证要求高，需支持强认证，并和金融现有认证系统（CA 等）对接；
				7、移动业务开展需满足 PCI 等行业法规遵从
	电力	移动巡检	移动 OA	1、移动巡检的数据具有一定的敏感度（如水电的汛期数据，开闸的水量），需加密保护（传输通道，VPN 要有与现有的 VPN 网关融合兼容）；硬介质加密要融合多种加密算法，主要使用国密算法；
	石油	移动油田作业监控		2、要能与现有 IAM 集成，支持 Ukey 认证（认证要用国产硬件 Key），动态口令、数字证书、micro-SD 卡方式实现；
				3、移动终端易引入木马、病毒，员工的非法操作行为易导致数据泄密；
				4、需要符合等级保护三级要求（中石油）
				5、资质要求：如公安部销售许可、国密局商用密码产品生产销售许可证等；
				6、移动设备工作环境恶劣，需要防水/防震/防摔/防油/防尘，信号强的设备支持；

注：各行业移动 OA 安全痛点基本相似。

2.1.3 方案定位：

面向大中型企业、金融、能源和快销物流行业，提供基于智能设备（Smartphone, Tablet）的集成移动办公安全方案，通过一个安全的移动办公空间，在方案上无缝集成上层应用、完

成对现有网络基础设施的对接，同时平滑整合对现有 PC 端点的管理，提供一个高度集成、满足兼容性、体验的方案，实现安全、高效、无缝的移动业务处理和沟通协作，提升效率。

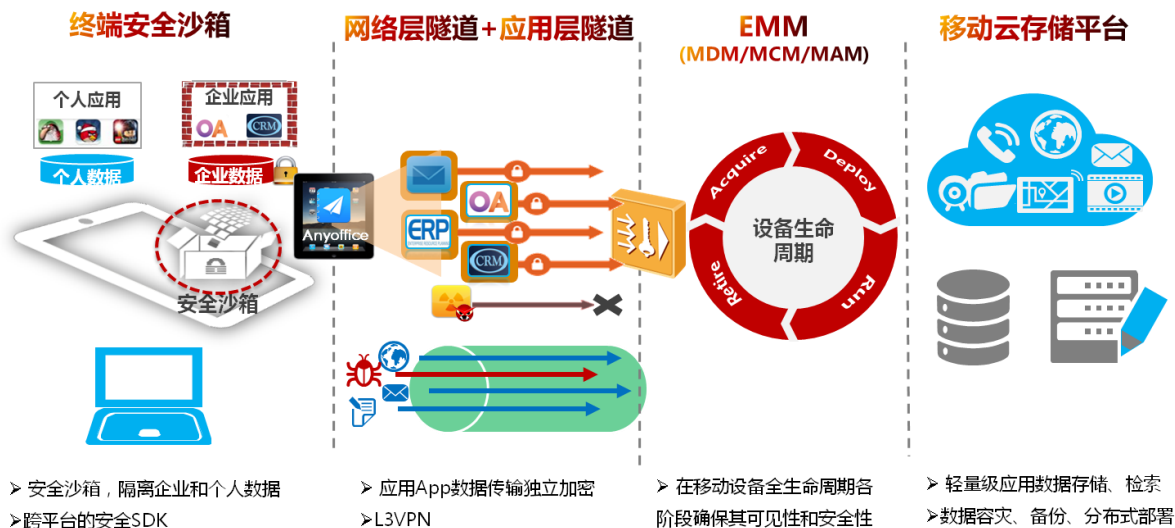
针对客户的安全痛点，方案主要提供如下功能，以满足客户关键需求：

- 提供移动强认证，移动 NAC 和移动应用加密隧道，保证任何时间、场所的安全接入；
- 确保移动数据安全，通过核心移动沙箱技术，和端到端加密，防止因设备丢失、恶意窃取造成的信息泄密；
- 提供移动设备的全生命周期管理 MDM，确保移动设备从入网、部署、上线到回收，各生命阶段的安全、应用、资产管理，并提供合规与审计，确保法规遵从；
- 基于电信级网络安全设备，提供网络级安全防御，确保远离病毒、恶意代码、DoS 威胁，防止以智能设备为跳板的恶意攻击；
- 预制移动安全浏览器、安全 Pushmail 等基础 OA 应用，提供细粒度应用级的安全保护，加速企业移动化业务的价值转换；
- 通过 SDK 合作开发为基础，组件华为 BYOD 产业联盟，邀请众多合作伙伴加入。利用合作伙伴的力量，结合企业现有业务，提供向移动平台平滑迁移的移动应用，解决企业移动化中应用的快速发布问题，简化开发过程，降低成本。

2.1.4 方案概述：

移动安全和管理本质上要解决的问题可以概括为三个：身份和设备可识别（Identity）、数据不泄密（Privacy）、和设备可管理（Compliance）。华为 BYOD 安全解决方案围绕这三个关键点，为企业用户提供业界最广泛的安全性，和最简单易用的管理方案。

- **方案架构和组件：**



AnyOffice 智能移动接入客户端

- 方案提供一个统一的移动安全客户端 AnyOffice。AnyOffice 作为单一的移动客户端，是用户和网络、应用的唯一交互界面，简洁的客户端可降低管理和维护复杂度。同时，AnyOffice 客户端是一个安全的移动办公工作台，以 One-agent 的模式集成了移动设备管理 MDM、安全沙箱、应用专属隧道、安全邮件客户端、安全浏览器等一系列应用，可满足移动办公的通用需求，保障企业员工安全、便捷、高效地接入和访问企业内网。
- 另外，AnyOffice 具备环境感知特性，可通过与移动安全接入网关 SVN-M 联动，实现用户在公司内、外网的智能感知，外网 VPN 与内网 NAC(网络准入控制)无缝切换，应用安全策略，带给用户一致性体验。

移动安全接入网关 SVN-M

SVN2000-M/SVN5000-M 系列设备是基于华为高可靠硬件平台和专用的实时操作系统的安全接入网关。具备业界领先的系统性能、安全性和可靠性，为用户提供灵活便捷、安全可控的端到端链路加密，确保远程 VPN 访问安全。同时提供基于移动智能终端生命周期的 MDM 管理平台，确保各种类型的移动终端能够被很好的管理。

2.2 解决方案亮点

业务零中断：支持3G，WIFI，内外网一致体验

- 应用专属隧道与 MDM 技术结合，确保 3G/4G 与 WIFI，以及 WIFI 之间平滑切换，业务不中断。MDM 自动对终端参数统一配置，省略 WIFI 切换时的人工干预，缩短切换时间；独有的应用专属隧道技术，在内外网切换时，虚拟 IP 地址保持不变，业务不中断；SVN

网关对终端与虚拟 IP 的连接定时扫描，一旦连接中断，立即发起重连，重连时间可控制在 4 秒内；

- **数据零泄漏：应用专属隧道传输加密，公私数据隔离**

- 业界领先的沙箱技术：安全隔离个人和企业的数据、应用，轻松解决个人和企业数据、应用混合带来的数据泄密和病毒感染等风险；
- 创新的应用专属隧道技术：能够提供应用级 SSL VPN 加密，防止机密数据在终端和网络上被窃取、篡改；
- MDM 多维度数据防泄露管理：MDM 提供数据权限管理、外接端口管控，防截屏等数据管理功能，防止数据无意泄露；提供数据远程擦除、设备远程锁定/解锁以及 GPS 定位功能，确保在设备遗失、被盗窃等情况下其中数据万无一失；
- 应用防数据泄露设计：Anyoffice 提供隔离的应用安全空间，禁止内外部文件调用与拷贝，自带文件 reader，确保数据不泄露；安全 Pushmail 提供邮件自动加密，账号注销自动擦除，发送权限，附件查看/下载/转发控制等强大的防泄漏能力；安全浏览器采用数据加密，访问记录自动擦除，URL 级访问过滤，数据隔离等手段，避免应用数据泄漏包括 AntiDDoS、Firewall、IPS、AV 等，保护应用后台，防止入侵泄密。

- **终端易管理：入网，部署，运行，回收全流程管控**

- 获取：遵循 ITIL 资产管理标准，支持资产发现注册，密码初始化，并提供用户使用协议模板；
- 部署：支持 Host Firewall、VPN 和 WiFi 进行安全配置和策略强制实施。集成企业 App Store 对 App 进行远程分发、安装、配置，并防止恶意篡改和卸载，并进行应用黑白名单管控；
- 运行：支持密码策略、越狱检测与隔离、外设泄密通道的控制，防止移动设备丢失造成的数据泄密和数据丢失；通过远程升级、打补丁的方式来增强应用运行中的安全性。支持服务自助 Portal，提升 IT 支撑服务效率；
- 回收：员工离职或设备丢失，IT 部门可对遗留在设备上的应用进行卸载，对数据进行擦除或者回收，最后注销此设备。对于标配设备，回收的设备可以重新注册绑定，并部署安全策略和应用；

- **应用亦安全：安全开发平台，移动OA，保障应用安全**

- 安全 Pushmail：提供邮件推送，权限控制（邮件阅读，附件阅读与保存，邮件转发，带附件转发等），内置企业通信录、办公提醒日历，自带应用专属隧道传输加密，本地数据加密，账号注销自动擦除，确保安全。
- 安全浏览器：提供 Web 浏览，办公文件阅读，自带应用专属隧道的传输加密，本地数据加密、缓存清理、在线浏览、ULR 过滤等安全能力。

- 安全 SDK: AnyOffice 提供安全 SDK 功能,为客户定制自己的移动应用提供应用级数据加密接口, 支持 iOS, Andriod 等主流操作系统, 使移动应用更安全;

2.3 解决方案可销售清单列表

解决方案涉及的可销售产品清单信息, 包括版本信息与版本配套信息。

1、解决方案涉及的可销售产品清单信息:

移动办公安全解决方案				
	组件	特性	版本	备注
	MDM 数据服务器	数据存储服务器	V2R2 (C10)	选配
	AnyOffice Agent 移动安全客户端	安全 Pushmail	V2R2 (C10)	安全移动应用
		安全浏览器*		安全移动应用
		虚拟桌面		移动应用
		MDM		MDM 客户端
		安全 SDK		SDK 套件
	AnyOffice SVN-M	AnyOffice 接入网关	V2R2	包含应用专属隧道接入和 MDM 管理后台
	智能终端*	手机/PAD		华为终端产品

*备注:

- 1、通过安全浏览器访问企业内部网站，可能存在某些页面不能正常显示。原因多样，比如不支持 Activex、Flash 等；如果客户使用安全浏览器发现某些 web 页面显示不正常，需要进行定制开发，请联系华为公司，定制开发需要按照华为公司标准收取费用。
- 2、EBG 转售华为智能终端设备为通用版本，如有特殊定制需求需单独操作，请先联系当地一线终端产品经理。

3 销售策略

3.1 总体策略

客户类型—L1	客户子类型—L2	客户场景	项目运作思路	拓展策略 (Key, 针对友商的竞争力)
大企业	制造、NSP、ISP、媒资等	移动 OA	国内移动办公从 2009 年开始启动，现在处于导入期，已经有一定的客户基础；海外欧美移动 OA 发展最快，开始从进入成长期。移动 OA 以 OA 应用为核心，而且 OA 应用厂商市场格局比较稳定，因此联盟成熟 OA 厂商，是项目拓展的关键： 1、 初期以 High-touch 为主，树立 2—3 个样板点后，以联盟集成商销售为主； 2、 联盟市场率占有量高的 OA 厂商，如泛微、用友、金和、蓝凌等，实现基础移动 OA 应用的预制，降低企业移动应用开发的一次性费用，通过存量 OA 市场带动移动 OA 和安全方案销售； 3、 发展大企业集成商，联合拓展，形成“应用+MEAP+网络+安全”的完整系统级打包方案；	1、 突出 E2E 集成方案优势： • 基于 One Agent 的统一安全工作台，统一入口； • 提供统一认证、移动 VPN、移动沙箱、MDM 特性，以及完整、强大的网络侧 FW、AV、DDoS 等功能； • 提供移动办公最基础的安全 Pushmail 和浏览器应用，即装即用； • 提供 MEAP 平台（转售），平滑移植现网应用。 2、 突出大企业客户关注的全球领先的 MDM 能力：V1R2 版本增加了 MDM 能力，MDM 具有移动设备安全策略管理、应用管理、资产管理和报表等功能。 3、 样板客户案例，CXO 走进华为，总部参观，现场感受：移动办公作为 CXO 走进华为的常设议题，让客户现场感受内部应用效果； 4、 体验式营销：通过内部或外网体验环境（F1，G1，杭州、中东、

					北非以及其他区域）现场 Demo 演示，手持智能设备现说现卖，打动客户；
金融	监管机构和政策性银行	移动 OA	移动 OA	金融行业此类客户子类准入高，国内、海外都有 IT TOP 服务和软件开发集成商形成长期稳固合作关系。因此，除了依托高价值的安全可实现初步切入，在项目运作上，更多的需要借力这些金融 IT TOP 集成商，如国内的神码融信、高阳科技、方正奥德等，引入典型移动营销应用，集成到移动办公安全方案中，并通过这些集成商“借船出海”，联合拓展。 1、初期以 High-touch 为主，树立 2-3 个样板点后，以联盟集成商销售为主； 2、联合金融行业 TOP IT 集成服务商拓展，进入总部短名单，建立稳固渠道； 3、结盟金融行业 TOP 软件开发商拓展，预制金融移动销售应用，“应用+MEAP+安全”，形成完整打包方案，进入总部短名单	1、突出 E2E 集成方案优势：基于 One Agent 的统一安全工作台，统一入口；提供统一认证、移动 VPN、沙箱、MDM、Pushmail、安全浏览器特性；完整、强大的网络侧 FW、AV、DDoS 等功能；提供 MEAP 平台（转售），平滑移植现网应用； 2、强调金融客户最关注的数据安全能力： - 移动沙箱可实现不同应用的数据隔离，提供本地数据加密；突出沙箱技术目前业界最为的领先数据保护技术（当前，仅 Good Technology 提供类似技术） - MDM 通过反盗窃策略也可提供设备在丢失和盗窃环境下的数据擦除和找回功能； - 另外 VPN 网关确保通信链路加密。多层多点数据保护机制，确保移动营销客户信息、理财公式等敏感数据零泄漏。 3、突出对现网 IAM，CA 系统的平滑对接能力； 4、样板客户案例，情感共鸣：以某银行（如中银香港）； 5、体验式营销：通过内部或外网体验环境（F1，G1，杭州、中东、北非以及其他区域）现场 Demo 演示，手持智能设备现说现卖，打动客户； 6、个性化移动营销/展业系统方案设计-与应用开放商联盟，量身定制，征服客户内心
	国行	移动营销			
	股份制银行	移动营销			
	城商行、农信社	移动营销			
	保险、证券	移动展业			
能源	电力	移动巡检	移动 OA	依据华为目前能源行业的市场定位，移动巡检当前主力覆盖中国区三大石油公司（中石油、中石化、中海油）和两大电网（国网、南网），下一步逐步聚焦“新石油七姐妹”。全球，包括	1. 早期切入项目，取得先机，定期 Workshop，有效影响：能源行业项目特点是运作周期长，决策链复杂，尽早接触客户，通过 workshop、高层拜访等有效影
	石油	移动巡			

		检	中国能源行业通过总包商和设计商运作的项目占 90%，因此在项目拓展中，必须联合这些角色进行： 1、 初期以 High-touch 为主，树立 2—3 个样板点后，以联盟总包商和设计商销售为主； 2、 与当地能源总包和设计商建立合作，“借船出海”，形成稳固代理合作关系，联合拓展； 3、 结盟 能源 TOP IT 软件开发商，与之能源移动巡检应用，“应用+MEAP+网络+安全”，形成完整系统级打包方案； 4、 山头项目，树立能源样板点：以国内三大石油+两大电网为目标，拿下山头项目，建立样板点，打开销售局面；	响； 2. 突出 E2E 集成方案优势，基于 One Agent 的统一安全工作台，统一入口；提供统一认证、移动 VPN、沙箱、MDM、Pushmail、安全浏览器特性；完整、强大的网络侧 FW、AV、DDoS 等功能；提供 MEAP 平台（转售），平滑移植现网应用； 3. 突出对现网 IAM, CA 系统的平滑对接能力，满足支持国密算法需求； 4. 样板客户案例，情感共鸣：华能案例； 5. 体验式营销：通过内部或外网体验环境（F1, G1, 杭州、中东、北非以及其他区域）现场 Demo 演示，手持智能设备现说现卖，打动客户； 6. 个性化移动巡检系统方案设计-与应用开放商联盟，量身定制，征服客户内心
--	--	---	--	--

3.2 品牌与宣传策略

3.2.1 宣传口径

华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案在对外宣传口径上要统一将方案特性融合进去，强调并突出华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案的优势与特点，主要如下几点（具体参考 3.2 节）：

- 业务零中断：支持 3G, WIFI, 内外网一致体验
- 数据零泄漏：应用专属隧道传输加密，公私数据隔离
- 终端易管理：入网，部署，运行，回收全流程管控 (MDM)
- 应用亦安全：安全开发平台，移动OA，保障应用安全

3.2.2 演示体验资源

客户的亲身体验互动是最好的宣传手段，是让客户直接了解我司产品和方案的有效方式。通过对展厅参观和实物演示让客户加深对华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案工作原理和技术特性的了解，在华为总部以及各地代表处均会搭建起移动办公体验环境供客户亲身体验与交流。目前演示体验资源有：

- 华为深圳坂田基地 F1 展厅

- 华为深圳坂田基地 G1 展厅
- 华为北京环保园 L02 展厅
- 南京研究所研发区展厅

如需安排客户体验参观的行程，一线销售人员作为行程安排第一责任人，需要至少提前一周申请相应的展示环境，并与华为一线产品经理确认，协助跟踪相关行程安排。

研发为了满足一线拓展时的需要，在杭州、苏州都搭建有远程接入体验环境；在项目拓展时，一线销售人员可以根据需要申请接入账号资源，在客户现场演示。申请相应的账号、演示指导和后台支持，请与华为一线产品经理确认。

另外，AnyOffice 已经在华为 IT 正式交付，目前针对非研发员工已经开通账号权限，也可作为初步交流时的演示环境使用(注意信息安全)，如有需要，请联系华为一线产品经理。

3.2.3 样板点资源

在不同行业建立 showcase，引导同行业客户参观样板点，通过行业成功案例标杆树立华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案成熟可靠的形象，加强客户对我司方案了解与信心。

华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案目前有海尔集团样板点可以参观，需要引领客户参观时，请联系华为一线产品经理安排。

3.2.4 展会支持

华为会在大陆以及全球重量级展会上进行展示与宣传华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案的特点与安全能力，并通过重量级展会面向全球和中国区市场发布。

2014 年目前已完成与计划中的展会有：

- 美国 RSA 大会（已完成）
- Interop 大会（已完成）
- 华为金融峰会（已完成）
- 华为网络大会(HNC2014)（已完成）
- SAP 论坛 上海（已完成）
- AnyOffice 应用开发大赛线上活动（进行中）

- AnyOffice 应用开发大赛（进行中）
- BYOD 合作伙伴走进华为 2014（2014 年 10 月底）

如果有展会需求，请联系华为一线产品经理。

3.2.5 华为门户支持

华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案宣传以及资料更新将会在华为企业 BG 官网以及渠道支持专区进行同步；同时利用公司内部资料共享平台 3MS 更新发布最新资料与工具，并同步在公司内部宣传平台企航杂志、安全直通车发布与宣传移动办公安全解决方案的最新动态。

支持平台如下：

华为企业 BG BYOD 移动办公官网：

- <http://enterprise.huawei.com/cn/solutions/byod/index.htm>

华为 AnyOffice 移动办公解决方案专区：

- <http://enterprise.huawei.com/cn/solutions/Security/general-security-solutions/hw-198317.htm>

华为 AnyOffice 服务支持专区：

- <http://support.huawei.com/enterprise/servicecenter?idAbsPath=7919710|9856717|21096933&pid=21096933#idAbsPath=7919710%7C9856717%7C21096933&nameAbsPath=%E4%BC%81%E4%B8%9A%E7%BD%91%E7%BB%9C%7C%E7%BD%91%E7%BB%9C%E7%AE%A1%E7%90%86%E4%B8%8E%E5%BA%94%E7%94%A8%E8%BD%AF%E4%BB%B6%7C%E7%A7%BB%E5%8A%A8%E5%8A%9E%E5%85%AC&ot=clk&pid=21096933&t=688&type=402-00025351>

3.2.6 第三方媒体支持

- 通过公司内部面向全体华为员工的期刊《华为技术》、《营赢》、《华为人报》和《ICT 新视界》等，发表华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案的技术与评论文章，在全公司内部宣传方案特性与卖点；
- 通过公司 EDM 宣传平台，通过邮件推送 AnyOffice 移动办公安全解决方案的技术、案例和卖点，以营促销，对内对外宣传 AnyOffice 品牌；
- 通过公司微信公众平台，即时发布 AnyOffice 方案的技术、案例和卖点，以及小软文；
- 通过第三方媒体资源包括传统媒体、网络媒体投放品牌广告宣传、软文和新闻稿；

- 通过网络媒体组织主题论坛与专题栏目探讨 BYOD 方向与趋势，树立华为 AnyOffice 移动办公安全解决方案在业界强大和领先的形象；
- 组织 AnyOffice 应用开发大赛，树立华为 BYOD 领域开放、合作的正面形象，引领 BYOD 领域发展趋势。

3.3 生命周期策略

本版本计划将于 2015 年 6 月 31 日 EOM 停止销售，2016 年 6 月 31 日 EOP 停止生产，2016 年 12 月 31 日 EOS 停止服务，最新时间点请联系华为当地产品经理或登录华为官网查询。

3.4 报价策略

华为 AnyOffice 移动办公解决方案可销售组件报价结构示意图如下图所示：



整个方案中涉及BYOD产品报价的部分，客户可根据需要购买安全浏览器、安全Pushmail、虚拟桌面、MDM、SDK。所有安全特性License可以根据客户需求单独购买，安全特性License间彼此独立，无相互依靠关系。报价结构中硬件移动安全接入网关SVN-M以及MDM服务器报价请参考具体产品配置器报价。已引入的华为智能终端型号与报价可在配置器上查询，未导入的型号可以按项目申请授权，请联系华为一线产品经理。超出标准产品功能外的客户需求需要报定制开发费用，具体工作量请联系华为一线产品经理评估。

一般报价步骤建议如下：

- 根据交流情况，分析客户需求，对应AnyOffice哪些功能，如：MDM，SDK，安全邮件等；
- 获得客户需部署的终端数量，和终端类型分布；
- 根据以上信息，结合SVN-M接入网关的最大能力，确定需要的网关类型及数量，以及配套的MDM数据服务器的数量；
- 根据配置器指导，配置网关及功能license；

- 客户如提出产品能力之外的要求，请联系华为一线产品经理评估工作量，以定制开发报出；
- 客户如需要华为终端，如已经上配置器，单独报价，如未上，请联系华为一线产品经理，按项目授权申请授权。
- 报价合适的服务类型及年限。

1) SVN-M 网关配置报价指导:

SVN-M是AnyOffice的专业硬件接入网关，在V2R2C10版本中为必配组件。对于AnyOffice客户端来说，SVN-M相当于是一台服务器，除了提供安全邮件、安全浏览器、MDM一些常用的功能配置外，还提供移动终端上的策略配置，如是否允许用户发送邮件、截屏、登录AnyOffice等。通过在SVN-M上配置策略，AnyOffice客户端登录时，策略会从SVN-M下发到移动终端上，从而SVN-M开始控制移动终端，确保只有策略允许的移动终端才能登录AnyOffice客户端。

SVN-M网关包括两个型号SVN2260-M和SVN5560-M,受硬软件资源的限制，其能够支持的最大性能上限有限制：

指标	SVN5560-M	SVN2260-M
加密隧道最大连接数	20000	2500
SSL 加解密吞吐量	1Gbps	320Mbps
IPSec VPN吞吐量	2Gbps	400Mbps
最大虚拟网关个数	256	64
AnyOffice最大注册终端数	20000	2500

大规模组网环境下，需要根据业务场景计算总的加密隧道连接数，再按照加密隧道个数配置所需的SVN-M网关型号和个数。如果客户现网对可靠性要求较高，推荐两台网关1:1作双机热备组网，这时主备两台网关共享一套license。

影响加密隧道数的模型参数如下：

数据项	数据项说明
注册终端数	所有注册到AnyOffice系统中的终端总数
注册留存率	注册后没有卸载AnyOffice的终端数占总注册终端数的百分比
Android终端占比	注册android注册终端占总注册终端数的百分比

工作台应用是否安装	是否安装了AnyOffice工作台
邮件应用是否安装	是否安装了邮件应用
安装集成SDK的其他应用个数	安装集成SDK的其他应用个数
Android终端在线率	连接网络的Android终端个数占注册留存的Android终端个数的占比（Android终端只要联网即自动登录AnyOffice系统）
iOS 工作台使用率	启动工作台应用的iOS终端个数占注册留存的iOS终端个数的占比
iOS 邮件应用使用率	启动邮件应用的iOS终端个数占注册留存的iOS终端个数的占比
集成SDK的应用的使用率	某一时刻启动集成SDK应用的终端数占留存终端数的百分比

Android终端占用加密隧道数 = 注册终端数 * 留存率 * Android终端占比 * Android终端在线率（工作台是否安装 + 邮件是否安装 + 其他应用个数 * 应用使用率）

iOS终端占用加密隧道数 = 注册终端数 * 留存率 * iOS终端占比 * （工作台是否安装 * 工作台使用率 + 邮件是否安装 * 邮件使用率 + 其他应用个数 * 应用使用率）

典型移动办公场景下，推荐各模型参数取值如下：

数据项	推荐值
注册留存率	80%
Android终端占比	50%
Android终端在线率	60%
iOS 工作台使用率	10%
iOS 邮件应用使用率	30%
集成SDK的应用的使用率	30%

上述给模型参数的取值需要根据现网实际使用场景进行调整，例如当在企业内网Wi-Fi环境办公时，Android终端的在线率可能超过60%；当集成SDK的应用是作为生产环境的应用时，其使用率可能会超过30%；

按照上述模型计算，20000注册终端，在有一个集成SDK的第三方应用时，占用加密隧道数为16640，需要配置至少一台SVN5560-M网关。

2) MDM 数据服务器配置报价指导:

MDM数据服务器用于存储资产管理和企业应用相关数据，提供消息推送、组件性能监控等功能。基于当前AnyOffice的业务模型对MDM Server的性能要求，可按照每20000个注册终端需要一台

MDM Server 的方式来配置。

当注册终端数小于20000个时，可将MDM Server和SQL Server数据库部署在同一台硬件服务器上；当注册终端数大于20000个时，推荐将SQL Server数据库部署在独立的硬件服务器上。

上述配置按照硬件服务器CPU - 2*E5-2630v2或以上，内存2*8G 为标准计算。

指标	性能
MDM Server	20000注册终端数/台
MDM DB	最大100000注册终端数

对数据可靠性要求不高时，可仅部署SQL Server主数据库，当可靠性要求较高时，需要部署SQL Server主数据库、镜像数据库、见证数据库，并要求分别部署在不同的硬件服务器上。

3) AnyOffice 功能 License 配置报价指导：

AnyOffice 软件功能以 license 的形式进行控制，其可销售的 license 包清单如下：

序号	项目编码	项目描述
1	8002G1MF	Feature-SVN-SE3VIRGATAF-虚拟网关功能特性
2	8002G1MG	Feature-SVN-SE3SSLVPNF-SSL VPN 用户数特性
3	8002G1MJ	Feature-SVN-SE3E2EF-安全 SDK 注册终端数特性
7	8002G1PS	Feature-SVN-SE3VDIF-虚拟桌面并发用户数特性
5	8002G1RL	Feature-SVN-SE3SECDESKF-安全桌面并发用户数高级特性
6	8002G1T9	Feature-SVN-SE3SECFTF-安全数传并发用户数特性
7	8002G1TY	Feature-SVN-SE3SMAILF-安全邮件注册终端数特性
8	8002G1U0	Feature-SVN-SE3SBRSEF-安全浏览器注册终端数特性
9	8002G1XU	Feature-SVN-SE3MDMF-移动设备管理特性

10	8002G1XV	Feature-SVN-SE3MOAPAF-移动设备管理+安全邮件特性包
11	8002G1XW	Feature-SVN-SE3MOAPBF-移动设备管理+安全 SDK 特性包
12	8002G1XX	Feature-SVN-SE3MOAPCF-移动设备管理+安全邮件+安全 SDK 特性包
13	8002G1YJ	Feature-SVN-SE3MDMF02-移动设备管理特性(含一年终端授权与升级费用)
14	8002G1YK	Feature-SVN-SE3MOABPAF-移动设备管理+安全邮件特性包(含一年终端授权与升级费用)
15	8002G1YL	Feature-SVN-SE3MOABPBF-移动设备管理+安全 SDK 特性包(含一年终端授权与升级费用)
16	8002G1YM	Feature-SVN-SE3MOABPCF-移动设备管理+安全邮件+安全 SDK 特性包(含一年终端授权与升级费用)

- 每种license 特性都可以独立申请，例如申请安全邮件注册终端数特性时不需要附带申请 SSL VPN并发用户数特性或者其他并发用户数特性；
- 多种license 特性也可以同时申请，也就是说各种license 特性之间不存在互斥关系，可以同时申请多种license特性。
- SVN-M 系列网关在没有激活license 文件时，每种并发用户数特性或注册终端数特性都赠送10个测试用license。当激活license 文件之后，赠送的测试license 即失效，按照license 文件中的并发数授权。
- SVN-M系列网关主机默认不带license 文件。
- 双机热备部署时，可对主备组网的两台SVN-M只申请一份license 文件。
- 分布式或者集群部署时，参与组网的多台SVN-M网关上激活的license授权可以在整个系统中进行累加，然后在整个系统组网中共享。例如3台SVN-M网关进行组网时，在其中两台SVN-M网关上各自激活20000个注册终端的license授权，则整个系统可获得40000个注册终端授权。即使其中有一台SVN-M网关上没有激活license，移动终端仍然可以通过该SVN-M网关接入。
- 移动设备管理有两种收费模式：商务模式1，永久功能授权+按年维保；商务模式2，按年功能授权+按年维保。用户可以根据其移动化的规划和资金投入情况灵活选择。
- 为了给大规模客户以价格的优惠，除了license阶梯设计随着规模增加单价递减外，AnyOffice 方案中还可以将不同的license进行打包销售，价格较打包前有大幅度优惠。目前支持三种打包模式，MDM+SDK,MDM+安全邮件，MDM+SDK+安全邮件。

- SSL VPN并发用户数license在移动办公场景下，因为已经有应用专属隧道，无需再另外配置。
只有在智慧隔离方案安全办公桌面场景下，才需要配套安全桌面并发用户数license 1:1配置。

4) 虚拟网关功能特性配置说明：

SVN-M系列通过License来控制虚拟网关功能。SVN2260-M最大支持64个虚拟网关，SVN5560-M最大支持256个虚拟网关。

SVN-M主机默认虚拟网关数为1个，用户可以通过选配License文件，增加虚拟网关数。每买一个license，虚拟网关数增加1个。当激活license 文件之后，赠送的1个虚拟网关数license仍然有效，叠加license文件中的申请的虚拟网关授权。

例如用户需要10个虚拟网关数，则只需要购买9个8270G8WT。

部件编码	型号	主设备描述
8270G8WT	LIC-SVN-VGW-1	增加 1 虚拟 SSL VPN 网关数-含华为通用安全平台软件

5) 定制化开发服务配置说明：

根据需要，AnyOffice可以提供软件功能，终端ROM、硬件、资料、外观等定制功能，如有需要，请联系华为一线产品经理进行工作量评估，并以定制开发项目进行报价。

部件编码	型号	主设备描述
8270G9RJ	LIC-SVN-CUST	定制开发

6) 扩容方法与配置说明：

AnyOffice系统可对License、SVN-M网关、MDM Server进行扩容。

在不超过单台设备各性能值上限的情况下，可以通过购买License来对并发用户进行扩容。

在分布式组网或者集群组网场景下，可平滑地在系统中增加SVN-M网关或者硬件服务器。

采用负载均衡方案，集群中的每台SVN-M设备配置要求一致，注册终端license授权数可以不同，整个集群的注册终端数license授权等于所有设备的license授权数之和。

4 支撑平台信息

任何华为产品的问题您可随时联系当地华为渠道经理以及华为合作总代理接口人获得支持。

华为公司在全球各地设立了技术支持中心（TAC），您可以通过以下联系方式，获取优质的技术支持服务。

TAC 名称	覆盖国家	服务热线	服务邮箱
中国 TAC	中国	400-822-9999	support_e@huawei.com
马来 TAC	马来西亚	1800220036	MYEnterprise_TAC@huawei.com
	新加坡	800 6011449	
	菲律宾	6325190808	
	印尼	007 803 601 5234	
	澳大利亚	1800046639	
	新西兰	0800 779955	
	孟加拉共和国	0088-02-9881229	
	文莱	0060-3-21686801	
	斐济		
	密克罗尼西亚		
	萨摩亚群岛		
	所罗门/几内亚		
	汤加		

	巴布亚新几内亚		
	不丹		
	越南	0084-4-35533333	
	泰国/缅甸	1800999989	
	斯里兰卡/马尔代夫	0094 11 4653633	
	香港	00852-21210099	
	台湾	0800-200-677	
墨西哥 TAC	墨西哥	0052-55-11058020 18002276391	MexicoEnterprise TAC@huawei.com
	委内瑞拉	8001627354	
	牙买加	18883033495	
	巴拿马	1. 1008E+13	
	洪都拉斯	22355949	
	萨尔瓦多	25252660	
	哥斯达黎加	8000521566	
	厄瓜多尔	00593 023326020 00593 023326003	
	哥伦比亚	18000181801	
	多米尼加共和国	18887600054	
	巴拉圭	002 8005210024	
	乌拉圭	000 405210124	
	阿根廷	8004442275	
	秘鲁	80077767	
	智利	800201866	
	危地马拉	18008350298	
	尼加拉瓜	18002260291	
	加拿大	1 855 482 9343	
印度 TAC	印度	1800 103 8009	indiaenterprise_TAC@huawei.com
埃及 TAC	埃及	0800-2229000 00202-35353900	EgyptTAC Enterprise@huawei.com
	突尼斯	00216-98308627	
	埃塞俄比亚	00202-35353900	
	沙特阿拉伯	8001161177	
	南非	800666006	
	尼日利亚	00202-35353900	
	加纳	00202-35353900	
	巴基斯坦	0092-51-2800019	
	伊拉克	00202-35353900	

	科威特	60784111	
	阿联酋	80049822	
	肯尼亚	00202-35353900	
	喀麦隆	00202-35353900	
	多哥	00202-35353900	
	阿尔及利亚	00213-770241490	
	摩洛哥	00202-35353900	
美国 TAC	美国	8779482934	tac.usa@huawei.com
土耳其 TAC	土耳其	0090-216-6350550 4449119	turkeyenterprise_tac@huawei.com
俄罗斯 TAC	俄罗斯	8-800-100-8883	CISEnterprise_TAC@huawei.com
	哈萨克斯坦	007-727-258-88-97	
	乌克兰	0-800-50-81-82	
日本 TAC	日本	0120-838-770	JapanEnterprise_TAC@huawei.com
罗马尼亚 GTAC	德国	80033888888 40312261900	EUsupport@huawei.com
	意大利		
	瑞士		
	法国		
	西班牙		
	葡萄牙		
	荷兰		
	卢森堡		
	比利时		
	英国		
	爱尔兰		
	波兰	80077778899 40312291238 40312261907 40312261909	
	挪威		
	瑞典		
	奥地利		
	保加利亚		
	克罗地亚		
	丹麦		
	芬兰		
	匈牙利		
	拉脱维亚		
	罗马尼亚		
	斯洛文尼亚		
	塞浦路斯		
	爱沙尼亚		



	希腊	80016122069999	
		40312261910	
	冰岛	80099999	
		40312261911	
	立陶宛	880031499	
		40312261912	
	摩尔多瓦	80061499	
		40312261913	
	塞尔维亚	800190899	
		40312261914	
	斯洛伐克	800900606	
		40312261915	
巴西 TAC	巴西	0-800-707-7073	br-support@huawei.com

此外，你还可以拨打华为全球服务热线：**400-822-9999**

5 相关资料信息

根据用户对象或使用场景，华为提供完备的售前支持资料，请登陆华为渠道官网下载最新资料清单，或联系当地产品经理索取更多详细资料：

<http://enterprise.huawei.com/ilink/cnenterprise/partners/partners-zone/channel-data-tool/products-info/network-infrastructure/security-gateway/mobile-officing-security/index.htm>

注意事项：

贸易禁运和贸易管制国家（5+9 国家）禁止销售；

敏感国家管控销售；

政府涉密类业务禁止销售；

国家与社会安全监控体系类项目管控销售；

其他类项目和业务正常销售；

管控销售解释：

1. 要坚持被集成战略，不做直销，坚决不涉及内容解析，也不能集成和 OEM 内容解析产品。
2. 要避免引导由中国政府直接/间接出资或优惠贷款。
3. 在采取了规避相关法律及管制政策风险措施后（如在合同中明确了免责条款），基于商业原则和风险溢价原则，允许提供标准产品和部件。



版权所有 © 华为技术有限公司 2014。 保留一切权利。

非经本公司书面许可，任何单位和个人不得擅自摘抄、复制本文档内容的部分或全部，并不得以任何形式传播。

商标声明



HUAWEI 和其他华为商标均为华为技术有限公司的商标。

本文档提及的其他所有商标或注册商标，由各自的所有人拥有。

注意

您购买的产品、服务或特性等应受华为公司商业合同和条款的约束，本文档中描述的全部或部分产品、服务或特性可能不在您的购买或使用范围之内。除非合同另有约定，华为公司对本文档内容不做任何明示或默示的声明或保证。

由于产品版本升级或其他原因，本文档内容会不定期进行更新。除非另有约定，本文档仅作为使用指导，本文档中的所有陈述、信息和建议不构成任何明示或暗示的担保。

华为技术有限公司

地址： 深圳市龙岗区坂田华为总部办公楼 邮编： 518129

网址： <http://www.huawei.com>

客户服务邮箱： support@huawei.com

客户服务电话： 4008302118