



企业网 D1Net (2017-5-8)



第一线 Matthew chiu: 打造独一无二的运营商资源整合能力

责任编辑: jcao 作者: 曹建菊 | 2017-05-08 08:54:46 本文摘自: [企业网 D1Net](#)

主持人: 企业网 D1Net 的各位观众朋友, 大家好! 欢迎您参加 2017 年 CENCE 企业协作与通信大会。我们看到 2017 年整个企业通信面临全新的变革。互联网巨头和新兴初创公司纷纷涌入抢占蛋糕, BAT 强力搅局, 企业通信的未来将走向何方?

2017 年 CENCE 企业协作及通信大会将从移动社交、协作和视频、全媒体云客服等多个方面, 解读“互联网+”时代的企业协作通信之道。现在为大家介绍的是第一线区域业务总裁 Matthew chiu 先生。



上图左为: 第一线区域业务总裁 Matthew chiu 先生

Matthew chiu: 大家好。



主持人：我们看到第一线集团在 2016 年整个业务发生了很大调整，包括产品和战略方向上都有一些变化，您可以为观众朋友介绍一下这方面的情况吗？

Matthew chiu: 去年我们跟世纪互联整合，主要是与世纪互联的现有产品做一个整合，未来日子不管是世纪互联，还是第一线，将提供越来越多的产品提供给我们现有和未来的客户，所以看起来跟世纪互联的整合 1+1 不是等于 2，是等于 3 的合作。。

主持人：第一线跟世纪互联的合作不是 1+1 等于 2，是等于 3，这方面怎么解读？如何等于 3？

Matthew chiu: 世纪互联是数据中心的专家，我们是网络专家，如果单独发展起来，会有自己不同的客户，但是两个公司合作起来，再加上我们在一些渠道方面的合作，便不止是我们自己的单独网络跟数据中心客户群了，加上了很多应用和云平台，所以我刚才说 1+1 不止等于 2 是等于 3 的概念。

主持人：除了业务本身的交互、融合、包括客户群的融合之外，在其他领域有没有其他一些合作？

Matthew chiu: 后续我们将把两边的专家都捆绑在一起，然后针对现有的客户开拓针对性的场景，未来将不止是现有产品，可能还会开发一些新产品出来。

主持人：纵观目前第一线的产品，在整合之后，整个产品更为聚焦了，在 MPLS VPN 上更加的专注。目前该产品线比其他组网有什么区别？

Matthew chiu: MPLS VPN 跟普通的 VPN 有明显的不同，首先 MPLS VPN 是把不同的运营商资源整合在一起，加上我们网络管理经验，再提供一个服务给客户。等于说我们用 MPLS VPN 服务的时候，是没有单点中断的问题，不管是哪一个运营商出现问题，因为我们提供多点的运营商服务，几乎不会影响我们现有客户，我们针对 MPLS VPN 比其他的 VPN 服务比较稳定和安全的。

主持人：您刚才提到说我们 MPLS VPN 相比较其它组网模式，更稳定更安全，如何实现？有没有自己的核心价值？或者核心的价值点？



Matthew chiu: 对于网络公司而言，自然希望网站可以很稳定提供服务给客户，但是他需要跟不同的运营商客户洽谈，分别跟电信、移动、联通等联系洽谈，而用了第一线的产品及解决方案，便不需要单独跟每一家运营商谈了，第一线便可以给他们解决很多问题。当然不止是大陆，国外运营商服务也一样，第一线可以把大陆资源跟国际资源捆绑在一起，让客户不需要花时间面对不同运营商便可以解决问题。

主持人: 也就是第一线集团的产品，在国内市场上可以把三家运营商产品进行有效集成在一块进行选择，也可以把国外运营商的资源在国内资源集成在一起，提供一站式的组网需求。那么第一线在产品和解决方案方面是怎么样帮助客户规划未来的发展呢？

Matthew chiu: 第一线 MPLS VPN 有一个特性是多点客户，第一线的客户不止大陆客户，国外客户也比较多，我们有一个目标就是把中国企业推广到全世界，如果国外客户跑到大陆发展，我帮它引进到大陆来，但是他们关注点是业务，但是网络管理这一块可以交给我们做，所以客户不需要担心怎么管理这个网络了，把管理网络交给我们第一线，我们帮助他管理就可以了。

主持人: 也就是中国企业的网络问题，从基本的搭建开始，到最后的运维全部一体化都可以是吗？

Matthew chiu: 对。

主持人: 刚才说到了 2016 年第一线集团有了很多变化，在 2017 年我们有什么样的目标和规划？

Matthew chiu: 第一线将在 2017 年有更多产品线推出来，我们希望客户更加信任第一线的品牌，不管对我们现有客户和未来客户提供服务越来越好，希望大家发展的越来越好。

主持人: 你刚才提到说我们有更多的产品线推出来，能跟大家说一下我们主要有哪些产品吗？

Matthew chiu: 我们现在主要是做网络，现在我们做网络实施的供应商，后续希望从网络架构加上应用，还有一些云。因为网络建起来后，对客户来说就是把数据传输起来，第



一线便可以给客户提供增值服务，比如网络管理、安全性、云的平台等解决方案，都是未来发展的方向。

主持人：在中国目前的网络环境下，因为固有的历史原因，中国网络运营商非常特殊，如何解决各种网络运营商的互联互通问题，一直是难点，非常感谢第一线给我们带来这样的一些服务，也感谢 Matthew chiu 总带给我们的分享。谢谢！

关于第一线集团

成立于 1999 年，第一线集团为大中华区领先的电信中立网络服务提供商，致力为大中华及亚太区城市的企业客户提供各种崭新产品及服务，包括多协议 标记转换 的虚拟专用网络（MPLS VPN）、互联网连接、数据中心、统一通信和互联网安全解决方案等。2014 年 8 月，我们的虚拟专用网络业务单位获美国纳斯达克上市公司兼中国最大电信中立互联网数据中心服务提供商 - 世纪互联数据中心有限公司(股票代码: VNET) 收购。

第一线集团服务覆盖亚太地区 700 多个城市，及超过 16,000 个 MPLS VPN 客户端网络连接点，托管客户设备达 11,000 多台，服务广泛覆盖中国大陆、香港、台湾、新加坡以及越南。第一线是大中华区首批获得 ISO/IEC 27001:2013、ISO/IEC 20000:2011 及 ISO 9001:2008 信息安全、国际 IT 服务管理以及国际质量管理认证的 ICT 服务提供商。获取的国际认证均代表第一线对客户提供优质信息及通讯技术整合服务的承诺。

如需更多有关第一线集团的信息，请浏览官方网站 www.dyxnet.com 或致电：4001-DYXNET (4001-399638)。

发稿：第一线集团市场及企业传讯部报界垂询：

宋逸韵（Christy Song）

电话：021-51304109

电邮：christy.song@dyxnet.com