



电脑商情网(13-10-17)



## 第一线：用服务赢得MPLS VPN市场

2013-10-17

(电脑商情网专稿 作者郑凯)以MPLS VPN 为主的IP VPN技术在全球的商用大约在2000年开始兴起，MPLS VPN技术主要用于跨国企业用户和行业用户在国内外的分支机构，在不能独立建网的中小企业应用也很广泛，市场前景非常广阔。



第一线集团创办人、总裁文立

而作为MPLS VPN领域的主要服务提供商第一线集团创办人、总裁文立认为，通过服务赢得客户的认可是第一线能够在MPLS VPN市场保持领先的一个基础，“服务品质以及价格优势是第一线集团的优势所在。事实上质量和价格也是客户在考虑服务提供商时关注到的最基本也是最重要的两点。”文立说。



据了解，1998年到1999年间，文立看到了中港台之间企业在网络通信方面互联互通的需求——许多跨国企业需要实现总部和分支机构之间的连接。因此，1999年，第一线集团成立，开始为两岸三地提供MPLS VPN服务。

MPLS-VPN是指采用MPLS技术在骨干的宽带IP网络上构建企业IP专网，实现跨地域、安全、高速、可靠的数据、语音、图像多业务通信。文立说，“相比传统的VPN，第一线的MPLS VPN在通过可视化提供服务上有很大的优势。”

文立说，“如今在中国市场里面，有一个现象，当一个事情出来以后，很多人就会跟着做。但是，到底能否做得到，也许要通过一段时间才能验证。但是MPLS VPN却可以及时的反应信息，比如当天的门店的销售数字一定要传回总部，就会做一些跟踪分析，这时候第一线在其中就起到非常重要的作用了，通过可视化告诉客户我们的服务标准。

同时，为了提高服务的深度，第一线还在广州和上海等地建立了分支机构。能够通过更直接的方式来支持服务。尤其在上海还建立了云数据中心，客户可以通过云的平台来实现一些混合云的应用。

在行业拓展上，文立表示，MPLS VPN还是以零售和制造业为主。“首先，我所说的零售行业，包括通过门店来提供服务的形态，比如旅行社也包含在内。零售业对信息化的需要很明显，而且零售业本身也正在转型，仍然会是MPLS VPN业务未来的增长点”。

而对于成为VPN市场领导者的目标，文立说，“要成为一个市场的领导者，第一步就要告诉我们的客户群，我们和其他同类产品的区别，包括我们的服务到底好在哪里。VPN这个领域有有趣的一个现象，就是初始安装是重要，用户很难讲去轻易的更换服务商。所以，很重要的一个步骤是，要在客户正在找运营商的时候，就让他们知道我们的服务是好的。”

所以，“我人为，第一线在这个领域的市场推广和客户教育的工作做得是不错的，我们很清楚的帮助客户在定义一些标准，并不断提高第一线服务的质量。我相信，我们的三年内成为MPLS VPN领域市场第一的目标是能够实现的”，文立说。