



神州邦邦 “邦联盟”

暨 “IT服务诚信联盟” 加盟方案

# 目录

## CONTENTS

- 1、神州邦邦及“邦联盟”介绍
- 2、“邦联盟”资源优势
- 3、“邦联盟”价值体现
- 4、合作企业及联系方式

## 神州邦邦介绍

北京神州邦邦技术服务有限公司（以下简称“神州邦邦”）是中国产业互联网的开拓创新者；是中国IT服务资源的整合者；汇集IT需求、工程师与服务商、备品备件等资源，通过撮合交易、整合数据、提供配套服务工具集来推动传统IT服务升级，是未来各产业企业发展数字经济的重要基础支撑平台。

神州邦邦是独立的运营主体，与行业内各大品牌企业均有巨大的合作发展空间，神州邦邦意愿与每一位传统IT厂商、IT外包服务公司、工程师社群、产业企业建立紧密的合作共赢关系。

IT服务派单/接单平台 (APP)

## “邦联盟——IT服务诚信联盟”介绍

- 联盟以“共享共建、服务至上”为愿景，主要由神州邦邦为主导，全国IT行业服务公司、厂商代理公司、IT服务商等组成；
- 联盟成员共享IT服务新网络，共建交流新平台，及时共享资源，做到订单服务及时响应、工程师资源及时共享；
- 联盟成员同步服务做到国内的全区域覆盖，尤其是国内334个地级市达到100%的覆盖；
- 联盟成员推进服务标准及评价体系、服务技术的改进或优化；企业星级评优、诚信经营等体系搭建；从业人员的培训及交流；

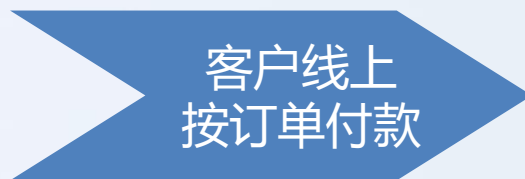
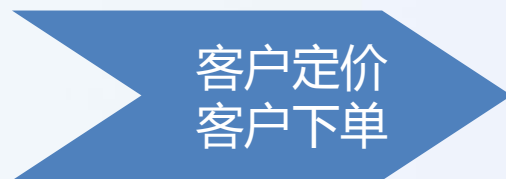
降成本

增效益

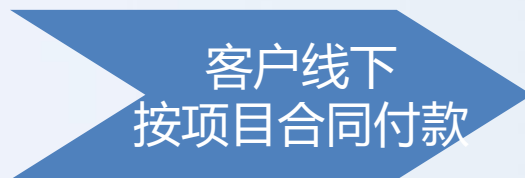
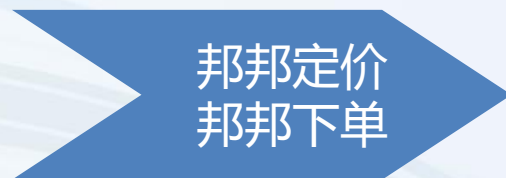
## 神州邦邦模式----服务模式



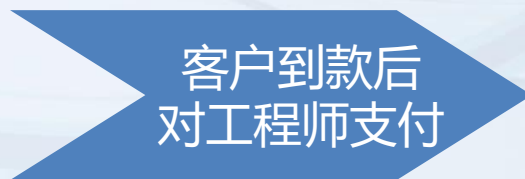
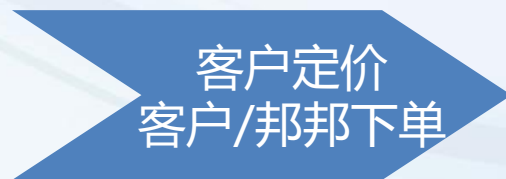
客户在平台下单  
通过接口下单



客户与邦邦线下签约  
按项目进行管理和执行



客户通过战略合作协议  
规模性引入业务



# 神州邦邦模式----共享派单模式



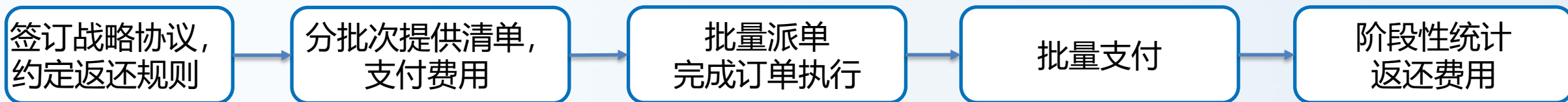
神州邦邦共享资源模式，非常快速平台派单并找到IT工程师

## 神州邦邦模式----项目合作模式



神州邦邦拥有丰富经验项目经理，确保交付全流程管理

## 神州邦邦模式----协议合作模式--外援支付

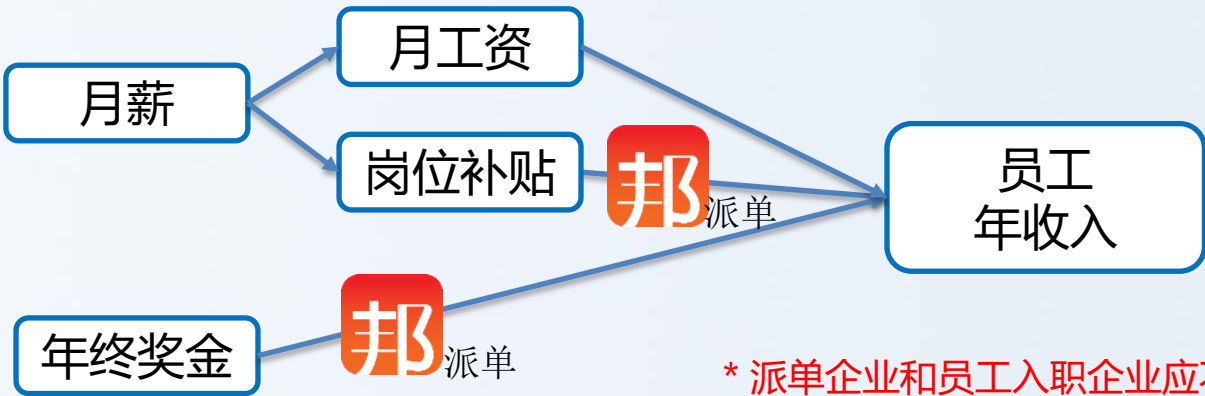
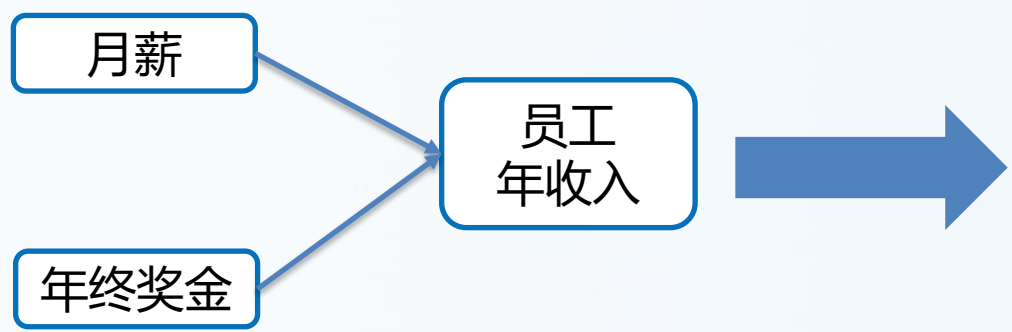


- 1、客户原有的外援使用的费用，可通过平台批量进行走单支付；
- 2、走单支付通过战略合作协议模式合作，达到相应额度，按约定规则进行资金返还。返还资金可用于冲抵下批次应支付费用。
- 3、走单模式需先将总费用(外援到手税后价及平台服务费)支付邦邦后，方可进行；
- 4、邦邦平台在收到费用后5日内，对完成了线上订单流程的订单(工程师未执行流程的相应顺延)，进行支付。

利用邦邦平台低税费政策，为企业劳务支出节省成本



## 神州邦邦模式----协议合作模式-薪酬合作



\* 派单企业和员工入职企业应不同

主体	类目	工资（例）	工资+派单
公司	工程师月收入	12000	神州邦邦 降低成本方案
	五险社保	3696	
	住房公积金	1440	
	公司总费用	17136	15288
成本节省	22896元/人/年		

- 1、在邦邦平台以工程师服务派单模式发放岗位补贴和奖金，降低企业成本；
- 2、邦邦平台项目税费率成本优惠，并提供可抵扣的6%专票；
- 3、需将费用提交至邦邦资金托管平台，邦邦平台在5日内，将工程师派单收入等额发放至指定员工账号，支付给员工的费用为完税后的收入。

神州邦邦服务派单模式，为企业节省工薪成本

## 神州邦邦模式----税费率优惠政策

### 派单服务

	订单成交金额	税费率
1	订单成交金额	17%

### 协议合作

	累计协议金额 (年度)	税费率
1	低于50万 (含) 部分	17%
2	50—100万 (含) 部分	16.5%
3	100—150万 (含) 部分	16%
4	150—200万 (含) 部分	15.5%
5	200—250万 (含) 部分	15%
6	250—500万 (含) 部分	14.5%
7	500—750万 (含) 部分	14%
8	750—1000万 (含) 部分	13.5%
9	1000万以上部分	13%

# 目录

## CONTENTS

- 1、神州邦邦及“邦联盟”介绍
- 2、“邦联盟”资源优势
- 3、“邦联盟”价值体现
- 4、合作企业及联系方式

## 服务响应竞争优势



神州邦邦

23000+

专属认证工程师

1100+

IT服务供应商

210+

IT产品技术领域

334

覆盖全国334个地级市

快速响应  
沟通保障

2小时/4小时

省会城市2小时到达

地级城市4小时到达



18%/30%

员工成本节省15%-18%

差旅成本节省25%-30%

# 厂商资源竞争优势



IBM解决方案  
供应商



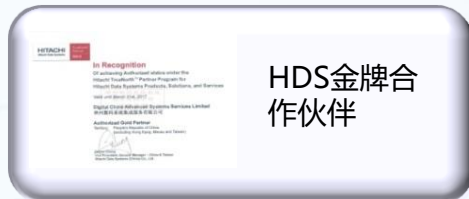
ORACLE  
合作伙伴



H3C行业金牌  
代理商



DELL EMC  
钛金解决方  
案供应商



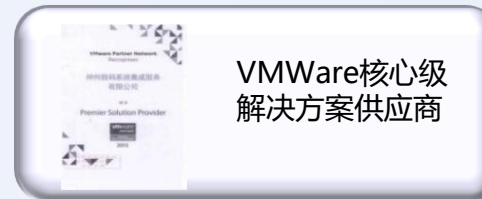
HDS金牌合  
作伙伴



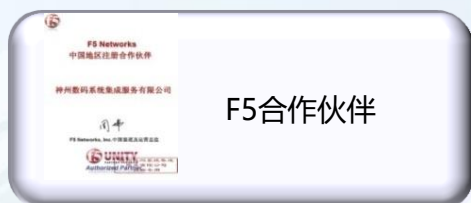
CISCO金牌  
认证合作伙伴



华为服务器及  
云计算5钻认  
证服务商



VMWare核心级  
解决方案供应商



F5合作伙伴



Redhat  
合作伙伴



Veritas  
合作伙伴



Symantec  
合作伙伴

- 联想解决方案供应商
- 曙光金牌代理
- 浪潮战略合作伙伴

- 东方通授权经销商
- 中标软授权经销商
- .....

# 行业市场竞争优势

## 金融

中国银行  
广发银行  
北京银行  
江西农联社  
哈尔滨银行  
太平洋保险  
泰康保险  
招商信诺  
华夏基金  
迪堡金融

## 运营商

中国移动  
中国联通  
中国电信

## 政府

国家税务总局

## IT服务业务

覆盖全国**33**个省级行政区域，  
包括**22**个省、**5**个自治区、  
**4**个直辖市、**2**个特别行政区；  
拥专家/工程师数量**近3万**名；  
服务客户数量**3千多**家

## 经典案例

江西省农商银行质控部门咨询规划建设服务项目  
太平洋保险集团测试咨询服务项目  
招商银行测试中心自动化测试平台建设项目  
海尔集团智能家电自动化测试平台建设项目  
山西省农联社IT服务管理体系建设服务项目  
重庆移动集中运维服务项目

## 企事业

中科院  
华为  
中央电视台  
浙江烟草  
京港地铁  
康明斯  
壳牌  
赛诺菲  
广东亿讯  
中科大洋  
美的  
宝马汽车  
吉利汽车  
长安福特

## CT服务业务

覆盖全国**30**个省级行政区域，  
包括**23**个省，**4**个自治区，  
**3**个直辖市；拥有专家/工程师数  
量**3001**人；拥有核心客户数  
量**15**家

## 经典案例

福建省AISON智能优化项目  
无锡物博会智能警务项目  
江苏省惠山市PSI智慧社区项目  
2018网络安全博览会通信保障项目

## 运营商

中国移动  
中国联通  
中国电信  
中国铁塔

## 通信设备商

爱立信  
华为  
中兴

## 运营商分子机构

中移物联  
集团设计院  
中移通信  
卓望信息  
山东中移通信技术

## 其他

擎天信息  
南瑞信息  
中兴软创

# 业务布局竞争优势



## 资质能力竞争优势

### 国家标准

- 国家IT服务标准工作组整体组副组长单位、运维服务标准组组长单位
- WG8国际标准工作组组长单位

### 服务体系

符合ITIL和ITSS的服务管理体系，自主研发的服务交付平台“锐行交付宝”固化100%的服务流程，流程监控点达200多个，达标率99%以上

### 服务能力

- 年在保设备量超过13万台，年解决突发故障超过3万个
- 服务客户2500多个，项目数近3000个
- 7\*24小时服务支持，CaseSLA达成率99%以上
- 多项自主研发工具通过ITSS工具符合性测试，入选ITSS工具名录

### 服务网络

- 覆盖全国的服务网络支撑，全国2000名技术人员
- 备件库储备和渠道覆盖100多家主流厂商
- 神州控股科捷物流和合作伙伴物流体系支持全国备件配送

### 服务资质

- 《信息技术服务运行维护标准符合性证书运维成熟度一级证书》
- 《ITSS云计算服务能力测评二级证书》
- 《中国合格评定国家认可委员会(CNAS) 认证证书》
- 软件能力成熟度模型CMMI 5级证书
- ISO 9001质量管理体系认证证书
- ISO 22301业务连续性管理认证
- ISO 20000 IT服务管理国际标准认证证书
- ISO 27001 信息安全服务国际标准认证证书
- ISO 17789 云计算参考架构符合性评估认证证书

### 荣誉奖项

- IDC IT服务企业排名连续十年前三，国内多年蝉联第一
- 获ITSS颁发“中国信息技术服务产业十年发展成果十大领军企业奖”
- 获ITSS颁发“中国IT服务创新服务奖”、“中国IT服务创新产品奖”
- 获中国软件大会颁发“中国软件和信息服务十大领军企业奖”

### 产品体系

以大数据和人工智能技术为驱动，打造了完善的ICT服务产品体系





# 目录

## CONTENTS

- 1、神州邦邦及“邦联盟”介绍
- 2、“邦联盟”资源优势
- 3、“邦联盟”价值体现
- 4、合作企业及联系方式

# “邦联盟” 企业服务转型

- 异地交付业务
- 跨领域交付业务
- 资源补充类交付业务
- 工程师导入
- 战略伙伴注册

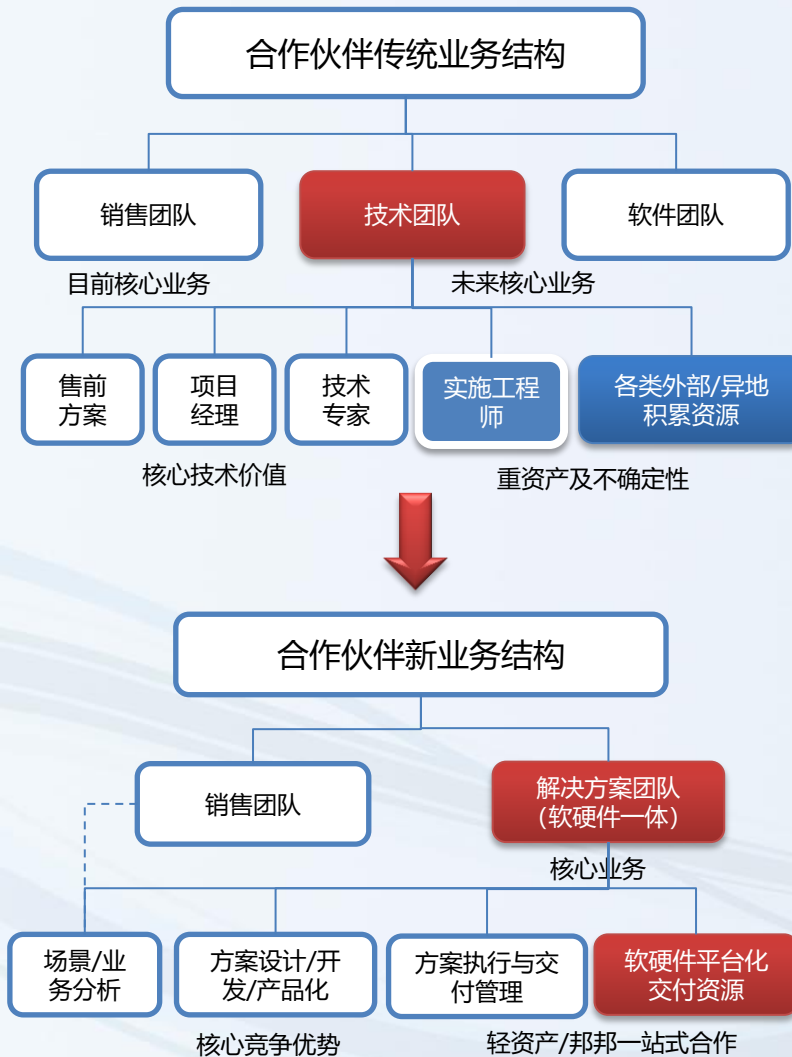
合作伙伴导入



战略合作协议

邦邦平台输出

- 节省交付成本
- 轻资产，聚焦核心业务
- 可承接交付业务
- 可优化工程师成本结构
- 可享受定制化优惠/激励



传统结构是由高利润支撑下的重资产模式，强调简单产品销售，所有业务自主可控；

新结构是S2B2C，将日益重资产、高成本低价值的基础交付业务释放到生态平台，集中所有资源向客户业务及应用聚焦。

神州邦邦以助力生态伙伴服务转型，重资产、高成本放到生态平台

## “邦联盟”成员权益和义务

乙方享受收益：

1. 甲方在乙方的技术方向范围和覆盖区域内优先推送项目分包机会和平台订单。
2. 甲方针对乙方已经收取的累计平台服务费，根据乙方业绩达成情况给予税费率优惠减免返还。具体返还规则需另行签署补充协议。因为国家税率调整，甲方有权终止执行本税费率优惠减免返还条款。
3. 甲方为乙方提供联盟成员的工程师资源，进行全国工程师资源共享。
4. 甲方向乙方颁发“邦联盟”成员证书。
5. 甲方为乙方提供二线技术支持指导工作。
6. 甲方在“神州邦邦”平台对乙方进行推荐和展示。
7. 甲方为乙方提供IT服务标准化体系的指导与培训，并提供培训认证证书。
8. 甲方在“神州邦邦”平台为企业开发的业务管理及项目管理功能，乙方可免费使用。

乙方责任义务：

1. 乙方作为独立的经营公司加入“邦联盟”，此加盟在双方之间不产生劳动、授权、代表等关联法律关系。
2. 乙方加入“邦联盟”，成为联盟在某一区域的IT技术服务成员，至少有一个技术方向有区域性优势。
3. 乙方员工数量至少15人，相关角色人员数量不少于以下要求：交付管理人员1名、高级工程师1名、中级工程师5名、初级工程师8名。
4. 乙方如具有原厂合作伙伴资质（中级以上）可优先接纳为联盟成员。
5. 乙方应注册成为“神州邦邦”企业用户，并通过企业认证。
6. 乙方应至少安排10名工程师员工注册，并认证成为“神州邦邦”用户，乙方工程师的接单行为受乙方管控。
7. 乙方需如实填写附件1中的内容。

## “邦联盟”成员权益和义务

乙方承诺达到以下要求，如未达到甲方有权终止合作：

1. 在合作期间内，乙方应及时响应平台推送（响应时长 $\leq 30$ 分钟），乙方响应率应高于**98%**；
2. 在合作期间内，乙方及时承接平台派单，按平台的服务标准完成用户的服务请求，乙方接单率应高于**98%**；
3. 在合作期间内，乙方爽约率应低于**2%**，“爽约”指乙方接单后不能如约为客户提供服务的情况；
4. 在合作期间内，乙方接受客户投诉次数不超过**2**次。
5. 在合作期间内，乙方不得有损联盟、甲方企业名誉的行为。

# 目录

## CONTENTS

- 1、神州邦邦及“邦联盟”介绍
- 2、“邦联盟”资源优势
- 3、“邦联盟”价值体现
- 4、合作企业及联系方式

# “邦联盟” 合作企业（重点部分）

**H3C**

数字化解决方案领导者



沐高网络

Mu Gao Network

云平台解决方案提供商

**BEST**

江西普联

**Ruijie 锐捷**  
Networks



正腾网络

Zhengteng Group  
— 一站式网络工程服务商 —



智天远科技

[www.ztynet.com](http://www.ztynet.com)



绿色苹果

GREENISM



XICNFE

新晨飞

**RAISECOM**

瑞斯康达科技

## “邦联盟” 加入咨询方式

联络人

黄先生

tvjojo@qq.com



加个人微信咨询