

# 金和软件



金和软件  
JinherSoftware

全面提升企业管理竞争力  
To enhance the competitiveness  
of overall business management

## 企业概况（Company Profile）

始创于 1994 年 8 月。2000 年 9 月，北京金和人网络信息技术有限公司成立，2007 年 2 月完成股份制改造，整体变更为北京金和软件股份有限公司，同年 12 月在深交所挂牌（股票代码：430024），成为协同管理软件领域首家公众公司。

总部设在北京上地信息产业基地，拥有上海金和人全资子公司、广州金和、南京金和两家分公司、在深圳等地设立办事处。金和软件在职员工总数达 500 余人，拥有覆盖全国 34 个省市的 200 多家渠道合作伙伴，并与微软、IBM、SAP、用友等数十家企业达成战略合作，共同为客户提供优质的服务和信息化解决方案，连续六年实现了 200% 的高速增长。基于对精确管理模式及金和软件的高度认可，原微软（中国）总裁、新华都集团 CEO 唐骏先生于 2009 年 9 月 9 日出任金和软件董事及首席顾问。2010 年，《福布斯》发布中国潜力企业榜百强榜单，金和软件以其高成长性荣登百强榜单 53 位，是协同管理软件行业唯一上榜企业。

## 应用需求（Requirements）

协同管理软件行业的发展非常迅速。作为其中的龙头企业，金和软件连续多年保持着高速的发展，这与其精确化管理的理念和适应市场需求的产品设计是密不可分的。在企业的发展过程中，随着产品功能的增加以及市场需求的变化，对软件产品的授权管理提出了更高的要求。这些要求包括：

- 整合产品线，在公司范围内实施统一的授权与管理系统，结束不同产品线使用不同授权方案的模式，以节省开发成本，并提高授权和管理水平。
- 使用多模块的积木式产品配置代替过去的多个产品。产品配置随订单和用户需求任意搭配及升级。
- 提高软件用户的满意度，解决之前使用的加密锁硬件损坏以及安装问题。
- 为用户提供更多、更灵活的软件授权模式。包括：试用授权以及云授权。
- 降低总体软件授权成本在软件销售价格中所占的比例。

从 2008 年起，意识到产品授权管理的重要性，企业电子授权管理的整体解决方案逐渐提上了金和软件的日程。

## 客户选择（Customer Choice）

评估了国内外主要的软件保护与授权管理提供商的方案后，金和认为比特安索 E3 企业

电子授权管理系统的综合指标更胜一筹，并从2010年起在公司范围内全面推进与E3的整合。

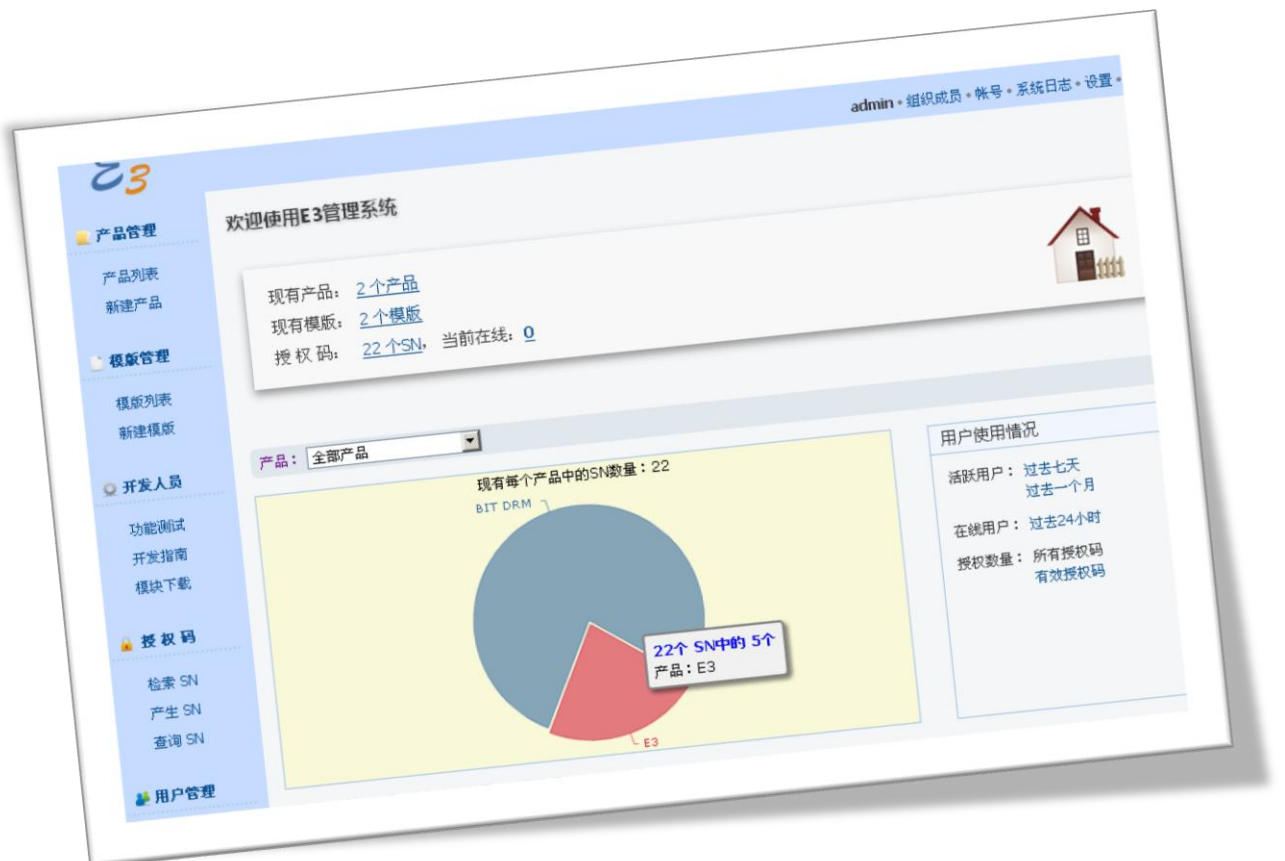
## 最佳实践 (Best Practice)

### 1. 通过电子授权方式降低整体授权成本

在使用比特安索 E3 电子授权系统之前，金和使用某知名软件保护企业的加密锁硬件进行产品的保护和授权。由于加密锁硬件的物理介质的限制，不可避免地具有：产品采购周期长、额外的生产成本以及物流成本、硬件退换和维护成本等问题。

使用了 E3 后，金和可以从物流及生产中节省大量的成本，并极大地缩短对客户的产品发送及后期维护周期。

### 2. 公司范围内整合的授权管理平台



以往金和的每一个产品线几乎都有一套自己的授权控制方案，这些方案是在加密锁硬件的调用接口基础上，由产品线自行设计和开发的。自行设计的授权方案往往只为了满足项目的要求，并没有很好地考虑今后市场需求的变化以及产品的发展。此外，不同的授权方案也造成了重复开发以及维护复杂等问题。

如今，使用一套 E3 系统就可以为所有的产品线服务，而且一致的授权控制和管理界面非常有利于项目之间的交流与资源共享。

### 3. 根据企业内部流程进行集成与定制

E3 为软件开发商提供了可供集成的服务接口。此外，基于 WEB 的系统架构使得金和可以根据企业内部的流程，对系统界面、流程以及权限管理进行定制。

### 4. 更好地满足用户的需求

E3 提供了授权管理所需的各种功能和授权方式。这使得金和在传统的按套一次授权的方式之外，拥有了更多的选择，从而可以更好地满足用户和市场的需求，在竞争中获得优势。

模板名称： \* (模板名在产品内唯一)

- 云授权模版
- 本地单机授权模版
- 局域网集团授权模版
- 试用授权模版

比特平台独有的云授权方式为应用程序保护提供目前业界最高的加密强度及实时管理特性。

云授权要求用户的客户端计算机保持Internet连接。

[设置模版控制项 >>](#)

## 应用价值 (Value)

作为一家国内知名的软件企业，金和不断提高产品品质、规范内部管理流程、从客户的实际使用感受出发的理念让人钦佩。比特安索 E3 系统为金和的软件授权提供了整体化的解决方案，在降低成本的同时，使开发人员从授权控制中脱离出来而专注于软件核心功能和体验；使公司的产品人员和管理人员更好地了解产品授权和使用的状况；也使销售人员和技术支持人员得以根据客户反馈更快地进行响应，提高了客户满意度。