

TECHAISLE TAKE

VENDOR, PRODUCT & MARKET STRATEGY ANALYSIS

报告：慧与

面向中小型企业的混合 IT

慧与如何满足中小企业和渠道合作伙伴的混合 IT 需求

2018 年 10 月



分析师

ANURAG AGRAWAL

techaisle
www.techaisle.com

数据真实可靠 | 分析切实可行

慧与如何满足中小型企业和合作伙伴的混合 IT 需求

IT 中唯一不变的就是变化，而中小型企业也正在努力适应这一变化。据 Techaisle 最近对 1,500 多家美国中小型企业（1-99 名员工）的调查结果表明，**在 83% 的中小型企业中，技术的重要性已远超三年前的重要程度。超过半数的中小型企业发现自己在上一年不断面临着技术采用方面的问题。**云技术本应为中小型企业提供无后顾之忧的领先优势，但 **59% 的中小型企业却认为云技术难以理解。**中小型企业需要制定明确的途径，来帮助他们在复杂的基础设施上构建业务敏捷性。

最需要支持和指导的领域之一就是混合 IT。根据 Techaisle 的中小型企业和中端市场的云采用研究表明，目前超过 80% 的中小型企业正在或计划将其内部部署环境（包括私有云）连接到外部公有云。这些公司正在响应实现业务运营数字转型的需求：超过 40% 的中小型企业（根据 Techaisle 的中小型企业和中端市场数字转型趋势研究）已采用先进的“整体性”数字转型战略；几乎所有企业都在进行某种类型的数字化或数字转型计划。

由于中小型企业无法支持多个并行环境，因此混合 IT 需要先扎根于细分市场，而后才应用于企业客户发展。然而，中小型企业在混合技术方面一直停滞不前：渠道合作伙伴为小型企业提供的混合 IT 解决方案与其真实需求之间存在严重脱节。不过，Techaisle 发现越来越多的供应商开始致力于支持中小型企业向混合基础设施过渡。例如，慧与最近发布的聚焦中小型企业的产品公告，力求通过简化中小型企业混合技术、支持更便捷的技术采用、实现混合部署以及为数字转型铺平道路，来有效缓解中小型企业的顾虑。

慧与发布了五款采用 Microsoft Azure 服务的混和云解决方案，以及具备 [HPE 硅信任根技术](#) 功能的专用 ProLiant Gen10 服务器，力图增强安全性。对于较小的小型企业，慧与推出了一套小型办公室部署解决方案，能够提供一体化的无线网络，包括安全服务器以及 Aruba Wi-Fi 接入点和交换机。

适用于小型办公室部署的一体化无线网络

缺乏投资资本/预算是数字转型的最大障碍：在 Techaisle 调查中，近 60% 的中小型企业表示，缺乏投资资源既是数字转型抑制因素，又是技术扩张和整体现代化的制约因素。许多 IT 高管都试图关

注 IT 价值，即从 IT 投资中获得的业务回报。但是，数字业务的回报难以量化，并且在某些情况下，高层管理会太过于注重 IT 成本。随着最新产品的推出，慧与也在尝试帮助小型企业解决这一难题。

慧与小型办公室部署解决方案（一体化无线）非常适合在较小的服务业务中进行内部部署，例如小型零售店、小型医疗办公室或专业服务或个人护理组织，这些业务都是以为客户提供更好的体验为竞争力，并且依赖于 IT 不间断运行。从数据的角度来看，这些操作都依赖于本地存储来获取客户数据，并且需要安全有效地备份业务部门的应用与数据、销售点系统、电子医疗记录以及类似的宝贵信息。为了满足这些需求，慧与通过 Windows Defender 和 Aruba 接入点及交换机，将电话、打印机或终端连接在一起，打造了一套将 HPE ProLiant Gen 10 安全服务器与 Microsoft Windows Server 无缝衔接的解决方案，并还将提供 Pointnext 支持服务（9 小时 x 5 天或全天候服务）。这套解决方案还配有 Microsoft 远程桌面服务（RDS），由此便能从服务器轻松访问业务部门应用。借助 HPE Financial Services，即可通过可预测的每月订阅选项获得整套慧与产品服务。

小型办公室部署解决方案有两种配置。对于最多拥有 25 名员工的小型办公室，慧与解决方案提供 HPE ProLiant ML30 Gen10 服务器、通过 OfficeConnect iOS 或 Android 应用管理的 HPE OfficeConnect OC20 接入点、OfficeConnect 1920S 交换机、Windows Server 2016 和 Microsoft RDS。借助 OfficeConnect 移动应用，企业可以在几分钟内启动并运行网络，而且无论身在何处，均可远程控制其网络。

对于小型企业，慧与解决方案将提供 HPE ProLiant DL20 Gen10，尤其适合只有 50 名左右员工的企业服务器、通过云与 Aruba Central 管理的 Aruba Instant 接入点、Aruba 2530 交换机、Windows Server 2016 和 Microsoft 远程桌面服务（RDS）。Aruba Instant 接入点和 Aruba Central 基于云的简易性使当今的企业能够简化运营并将更多时间用于创造业务价值。Aruba Instant 接入点的零接触配置真正实现了即插即用。只需将 Instant AP 连接到电源和网络，即可自动进行安装和配置。没有后顾之忧，也无需专业知识。

借助这些小型企业产品，慧与同时兼顾了规模较小的渠道合作伙伴的需求，这类合作伙伴通常为服务于小型企业社区的 MSP 和经销商。MSP 通过销售产品获利，并通过为小型企业管理基础设施来获得长期服务收入。经销商则可以部署解决方案、与 POS 等其他解决方案集成并对解决方案进行维护和管理。

由慧与和 Microsoft 简化的业务必备的混合云服务

市场正在从与更新周期保持一致的离散式购买和部署交易，转变为将有限数量的本地资产与不断增长的按需服务相结合的“混合 IT”方法，这一趋势已然势不可挡。Techaisle 的研究表明，中小型企业客户已明确选择从总包系统转向可以适应不断发展的需求变化的混合环境。

Techaisle 的研究发现，中小型企业正在试图将外部服务与高效技术相结合，从而降低与 IT 相关的成本。以服务为中心的关键解决方案包括云和托管服务，而具有成本效益的技术则包括虚拟化和融合基础设施。通过将节省成本计划扩展到这些领域，并避免每种方法的潜在缺陷，中小型企业 IT 管理者可以在保持 IT 服务交付能力的同时持续节省成本。

这就是慧与借助其五套混合云解决方案所能满足的市场需求。利用基于 Microsoft Azure 服务的 HPE ProLiant Gen10 服务器的核心功能，这些混合云产品可以为中小型企业开辟提高生产力的新途径，从而改善 IT 服务交付并增加利润。其中的产品服务包括：

- 混合文件和备份
- 混合 Web 托管
- 混合虚拟化
- 混合开发和测试
- 混合数据库

这些解决方案过去曾用于内部部署，但会作为云组件与 Microsoft Azure 集成，因为现在这套解决方案已经成为混合云部署的核心要素。当前慧与的 Windows Server 2003/R2 和 Windows Server 2008/R2 安装客户群正在向 Windows Server 2016 或 Windows Server 2019 进行过渡或迁移，而该解决方案的推出正好抓住了这一有利时机。

Techaisle 有关小型企业的云采用的研究显示，在目前使用云技术的企业中，有 65% 的小型企业 and 83% 的中端市场公司正在考虑将 Microsoft Azure 作为其首选平台。慧与产品既简化了 Azure 的使用，又为买家提供了易于管理的替代混合方法。例如，中小型企业现在可以选择在本地以及在云端运行数据库，以期提高可用性或满足旺季需求，同时通过 Azure 或受信渠道合作伙伴的私有云来使用文件备份功能，由此满足业务连续性需求。中小型企业还可以针对关键业务在本地运行虚拟化应用，以及在 Azure 或私有云上运行非关键业务应用。

Techaisle Take

市场

集成对中小型企业来说是一项巨大挑战。Techaisle 开展的有关中小型企业和中端市场编排、自动化和集成趋势的研究发现，81% 的小型企业 and 95% 的中端市场企业正在集成基于云的系统和本地系统，即通过云技术将设备连接到本地系统、将基于云的业务应用和数据与内部应用集成并使用其他本地和远程资源组合。这些方案既复杂又昂贵：研究表明，成本超支、复杂性和员工 IT 技能短缺已成为中小型企业面临的“三大”集成障碍。

产品服务

为了顺应需求并克服挑战，渠道合作伙伴要求其供应商合作伙伴提供开发、过渡及测试环境。而合作伙伴致力于提供更多服务，并且通常会在部署到中小型企业客户的本地或云平台之前，根据自己的数据中心定制 ERP 和 CRM 应用。慧与解决方案的初衷便是让合作伙伴能够轻松地在此活动上进行构建。

挑战

使用多种 IT 服务交付平台（各种形式的云平台以及本地、基于 colo 或托管式基础设施）会增加连接、平衡和优化系统的复杂性，因而会产生自动化和编排工具方面的需求，以便确保这些过程不会因需要操作员进行干预而难以突破。下一步，慧与将必须开发和部署工具，以便扩展对编排和管理混合工作负载的支持。如今，54% 的中小型企业会对容量警报作出反应，38% 的中小型企业表示会按照既定计划使用手动流程来移动工作负载。在混合云未来的发展趋势中，工具驱动战略将取代这些手动混合支持流程，而诸如慧与等服务提供商则必须通过将这些工具集成到一体化办公室和混合本地/云解决方案中来降低复杂性。

关于 Techaisle

Techaisle 是一家致力于中小型企业 IT 市场研究与行业分析的全球组织。Techaisle 旨在提供“推向市场”战略方面的见解性研究、灵活数据和深入分析。Techaisle 深知不同市场中数据一致性对战略规划的重要性，企业始终保留了一整套获得深刻见解的方法，并致力于在不同地域提供一致的中小型企业渠道分析。为了实现目标，Techaisle 通过中小型企业渠道进行市场调查，力图敏锐掌握市场趋势、机会、购买行为、购买意图和 IT 工作重点。除了涵盖中小型企业云计算、托管服务、移动性、社交媒体使用、虚拟化、商业智能、大数据、协作、网络等新兴技术，其渠道研究范围还提出了对全球经销商和渠道合作伙伴的深入理解。Techaisle 的深刻见解以强大的数据驱动作为构建基础，其分析师精通主要研究和行业知识，这种人才在业内是十分罕见的。Techaisle 为其客户提供：联合研究、自定义主要研究、咨询互动、竞争性商业情报、细分和预测分析服务。有关详细信息，请访问 www.techaisle.com

联系人：

电话：408-4597751

5053 Doyle Rd, Suite 105, San Jose, CA
95129

| 美国

| 新加坡

| 印度

techaisle

WWW.TECHAISLE.COM

数据真实可靠 | 分析切实可行