



---

## 结果

- 250 亿个数据融合链接

从单个托管站点迁移到 IBM Cloud 基础架构，该基础架构的数据中心遍布全球

- 10 亿个用户交互数据集

存储并托管在一个灵活的、成本高效的 IBM Cloud Object Storage 环境中

- 实现了 IT 运营转型

可根据业务增长进行扩展，确保成本控制并使宝贵资源专注于新产品的开发

---

## Bitly

### 借助 IBM Cloud 技术助力企业实现行业领先的链接管理

通过迁移到 IBM® Cloud™ 环境，Bitly 建立了一个高度可扩展的托管平台，确保面向全球各地企业客户的低延迟交付。在此过程中，该公司与 IBM 建立了价值无可估量的合作关系，两家企业在创新型销售与营销计划方面展开了密切合作。

### 业务挑战

为了继续推动作为企业级解决方案的链接管理平台的不断演变，Bitly 需要与一家云提供商合作，该云提供商要能够提供强大的技术并确保全球数据中心覆盖及行业专业知识。

### 转型

Bitly 迁移到了 IBM Cloud 环境，建立了一个可扩展的托管平台，确保了面向全球各地企业客户的低延迟交付，并与 IBM 建立了价值不可估量的合作关系。



## 业务挑战故事

### 对企业级规模的需求

2008 年，Bitly 发布了智能链接缩短技术，该技术很快就成为了行业标准。Bitly 的平台不仅可帮助用户缩短社交媒体贴文、Web 内容及短消息服务 (SMS) 文本冗长的 URL，还可帮助企业改善品牌可视性，提高点进率并分析用户线上行为。

Bitly 首席技术官 Rob Platzer 介绍说：“Bitly 创立的初衷在于解决一个很简单的问题，即：如何缩短链接。但是链接缩短很快就变成了企业进行品牌推广、建立客户关系的一种工具。”

这些年来，Bitly 一直在升级产品，以满足对前沿企业功能的需求。“Bitly 化身为企业产品，成为了一个链接管理平台，提供数据和工具，供营销人员控制客户体验，”Platzer 解释道。

随着企业的发展壮大，Bitly 发现不断增长的业务也给企业带来了新的挑战。“作为一家初创企业，Bitly 问世已有多多年。我们发现，我们的客户真切地期望我们转型为企业公司，”Bitly 首席产品官 Matt Thomson 指出，“我们需要从全球的角度思考我们的规模和交付能力。”

Bitly 要想转向企业级交付模式，他们需要从基础的 IT 运营入手。“我们需要升级平台背后的技术基础架构，”Platzer 表示，“我们通过单一接入点 [POP] 租借数据中心环境。我们以传统方式采购硬件，购买多个服务器，然后必须在三四年的租用期间使用这些投资的技术。每当我们作出技术决策，想要发布新产品时，我们必须在内部进行一些交换，才能完成这一任务。”

为了获得更敏捷、更经济高效的 IT 基础架构，Bitly 开始计划实施云迁移。“我们希望采用云模式。这种模式应该采用即用即付定价模式，能够向上和向下扩展，覆盖全球更广的范围，并且能够在地理上分布至更多接入点，”Platzer 解释道，“但是，我们的很多平台都是为裸机服务器构建的。最终，我们想要以低风险的方式迁移至裸机安装，这样就可享受云带来的所有优势。”

*“我们研究了云托管市场上的所有大型厂商。所有研究结果都重新指向 IBM Cloud。在整个迁移过程中，IBM Cloud 团队为我们提供了极大的支持。IBM 极其擅长提供合作伙伴管理服务，因此，作为一家初创企业，我们在发展壮大的过程中并未迷失方向。”*

*- Rob Platzer, Bitly 首席技术官*

## 转型故事

### 强有力的合作

针对云基础架构解决方案发布请求建议书 (RFP) 后，Bitly 评估了多家领先的全球提供商的产品。“我们研究了云托管市场上的所有大型厂商，”Platzer 说道，“所有研究结果都重新指向 IBM Cloud。”

IBM Cloud Platform 提供强大的裸机服务器技术，并且数据中心遍及全球，因此，它能为 Bitly 提供所需的高性能托管解决方案，以支持其作为企业持续增长。此外，该初创企业高度赞赏了 IBM 团队的响应速度，对于与 IBM 建立战略合作关系表现出了浓厚的兴趣。

“我们和 IBM 一起，通过不懈的努力实现了这一目标，”Platzer 表示，“合作的大门自此打开，我们发现了一个通过云互动与 IBM 建立更密切关系的机会。在合作初期，我们就进行了互相了解，并就重要事项作了多次会谈。”

随后，Bitly 与 IBM 签订了协议，旨在将整个基础架构（包括 250 亿个数据融合链接）迁移到 IBM Cloud 托管环境。然后，Bitly 需要迅速行动起来。

“一旦我们下定决心告别以往的数据中心，我们就必须在一定的时间内完成迁移。对我们来说，这是一项非常非常复杂的任务，”Platzer 坦言，“我们拥有数百个微服务。我们基于数百个服务器运行，每分钟需要处理数十亿消息和数据块。但是，在整个迁移过程中，IBM Cloud 团队为我们提供了极大的支持。有些团队成员甚至堪称真正的英雄，他们随叫随到，没日没夜地与我们一起完成部署。”

在成功将基础架构迁移到华盛顿的 IBM Cloud 数据中心后，Bitly 又开始评估其他位置的数据中心。“我们正在将我们的基础架构分散至不同的地理位置，我们正在研究还有哪些 IBM Cloud 数据中心能够为我们所用，”Platzer 阐释道，“首先，我们希望将部分无状态设备虚拟化，然后隔离一两个影响力最大的数据中心，在这些数据中心搭载我们的边缘服务器。”

Bitly 及时与 IBM 和虚拟化领导者 VMware 建立了合作关系，以发布 IBM Cloud for VMware Solutions 产品组合。借此，他们获得了一个理想的平台来运行虚拟化概念验证 (POC)。“IBM 宣布与 VMware 达成合作，我们随即直接进入测试阶段，”Platzer 表示，“我们获得了一些开发人员许可，并运行了为期 1 个月的概念验证，旨在验证我们能否在裸机服务器上多个托管虚拟化，并实现所需的性能。”

除了将关键的工作负载虚拟化外，Bitly 还想要部署更灵活的存储平台来满足扩展基础架构的需求。借助 IBM Cloud Object Storage 服务，该公司构建了高度可扩展的解决方案，以更轻松、更经济高效地管理迅速膨胀的数据环境，其中包括超过 10 亿个与 Bitly 用户交互有关的数据集。

在整个基础架构转型过程中，Bitly 与 IBM 密切合作，同时还探讨了其他机会，以便战略地集成产品与服务。“IBM 极其擅长提供合作伙伴管理服务，因此，作为一家初创企业，我们在发展壮大的过程中并未迷失方向，”Thomson 评价道，“IBM 为我们提供了极大的支持，比如他们给我们做了很多介绍，并帮助我们建立了跨部门的合作。我们双方都在努力将这个供应商交易变成更广泛的战略合作。”

在不断探讨 IBM Watson® Campaign Automation 平台后，Bitly 和 IBM 瞄准了一个双赢的业务场景。“由于 IBM 的云营销工具提供了一些 SMS 交付功能，但是尚未提供衡量 SMS 消息的指标，这使得我们发现了一个共同的需求，”Thomson 表示，“我们的链接能够提供这样的指标。而我们要做的就是，以战略方式掀起在 SMS 消息内融合 Bit 链接的势头。”

IBM 组建了一支优秀的团队来与 Bitly 合作，这支团队负责快速实现愿景，推进项目。“过去，光是与合作伙伴一起开发业务就需要 3 个月的时间，”Thomson 指出，“但是，我们能立即与 IBM 的开发人员投入工作，在 2 到 3 月的时间内开发出一些成果。我们能够快速筛选出合适的人选来负责实施，这一点至关重要。”

Bitly 与 IBM 的合作还带来了一些其他的创新机会。“在初创企业的世界里，确定事情的轻重缓急非常重要，因为您不可能一蹴而就，”Thomson 说道。“过去我们将数据当作一项闲置资产，现在我们正在询问 IBM 数据能用于哪些强大的新用例。”

他们提出的想法包括以下计划：将 Bitly 数据与 IBM 针对线上用户的销售工作结合一体。“我们发现，每个月 2.6 亿用户的点击率提高了至少 5 倍，也就是说，单个用户每月点击 Bit 链接的次数提高了至少 5 倍，不论他们是否意识到了这一点，”Thomson 解释道，“因此，我们正在研究那些点击了 B2B [企业对企业] 市场上一系列不同链接的潜在 IBM 买家，并且正在执行 POC，以期将这些数据植入 IBM 面向线上媒体的实时购买平台。”

此外，Bitly 预测还将继续利用认知技术发展其产品，目前，他们已经在 POC 环境中探索 IBM Watson 服务。“Bitly 正在处理海量受众数据，下一步，我们将使得这些数据更具可执行性，”Platzer 表示，“我们的策略是着手增加认知增强技术，提高数据的价值，然后将数据传输到客户能充分利用的位置。”

## 故事进展

### 日以继夜的转型

事实证明，从传统的数据中心环境迁移到 IBM Cloud 托管基础架构给 Bitly 的 IT 运营产生了颠覆性的影响力。“区别在于我们能够日以继夜地实施迁移，”Platzer 表示，“我们将机架的配置周期从 6 周缩短到了 4 个小时的 SLA [服务级别协议]。我们只需点击一下即可实施服务器的机架与堆栈，在数小时内上线运行，按月付费，如果想降低容量，我们也可以向下扩展。”

灵活的 IBM Cloud Platform 为成长型企业带来了巨大的成本效益。“能够向上和向下扩展有助于我们更精准地控制成本，”Platzer 指出，“如果某个产品功能很少使用但又耗资巨大，我们也能以前所未有的方式清晰地衡量该功能。我们可以快速完成评估，阐明这些成本，从财务的角度来看，这对于企业管理影响巨大。”

借助 IBM Cloud Platform 预配置的基础架构选项，Bitly 减少了花在管理性任务上的时间，将 IT 资源重新聚焦到更高价值的活动上。“对于我们来说，能够将每种特定的微服务迁移到完全按我们想要的方式配置的新硬件上就是一场巨大的胜利，”Platzer 解释道，“我们发现，我们自己的工程师能够更迅速地解决资源使用问题、硬件问题、硬件故障，或常见的警报和系统资源限制问题。我们减少了解决问题所花的时间，将更多时间放在开发新产品上。”

此外，IBM Cloud 基础架构提供 Bitly 所需的广泛的数据中心覆盖面和强大的网络，从而在全球任意位置都能实现低延迟的交付。“70% 的 Bitly 流量都需要跨国。我们发现每月 90 亿次点击中，近 70 亿次点击来自美国以外的地区，”Platzer 表示，“能够通过高速光纤网络将 46 个 POP 互联，这一点相当吸引我们。”

与 IBM 的合作不仅能为 Bitly 提供所需的高性能托管平台，用于响应不断扩展的运营，还能提供宝贵的连接和支持，满足企业持续发展的需求。“我们必须构建一个更稳健的基础架构，提高整个企业的可扩展性。这是我们的首要任务，只有这样，我们才能真正解决企业发展所带来的问题，”Thomson 坦言，“我们的另一个目标是尝试建立战略性渠道合作关系，而 IBM 成为我们的战略合作伙伴能为我们带来巨大的收益和额外的收获。”

构建有利的网络是 IBM Business Partner 计划的一个关键焦点。“通过将 Bitly 这类企业推介给类似的行业合作伙伴，我们能够围绕基于 IBM Cloud 运行的解决方案，建立类似中介的新合作关系，”IBM 业务开发高管 Amanda Stout 说道，“IBM 本身就是技术的消费者，但是我们也会帮助企业建立合作关系，从而增加价值，建立双赢的合作关系。归根结底，这需要合作伙伴彼此以及与 IBM 通过全新且有创意的方式开展合作。”

对于 Bitly 来说，他们与 IBM 围绕创新型联合计划开展协作是一次独特的经历。“作为一家初创企业，全球最糟糕的事情就是花费大量时间与大公司打交道，”Thomson 抱怨道，“我们发现在与该领域的其他企业共事时，我们不得不与不同的角色接洽，这相当浪费时间。一直以来，IBM 最擅长的就是更快速地帮助我们找到正确的对接人员。”

对于 IBM 来说，与 Bitly 的成功合作证明他们能够有效地突破传统界限，并与 IBM Business Partners 密切合作，满足客户和行业的需求。“我们与 Bitly 的合作证明，IBM 与其合作伙伴能够携手创造新价值，”IBM 首席数字官 Bob Lord 认为，“我们期待继续推进与 Bitly 的合作，开展联合创新，成为市场上的赢家。”

## 关于 Bitly

Bitly 成立于 2008 年，该公司每月会优化针对 3 亿个链接和流程的 90 亿次点击并提供相关智能，这些点击来自社交媒体、电子邮件、短消息服务和几乎所有其他的数字渠道。通过提供品牌链接、移动深度链接以及全渠道营销追踪和实时分析，该公司的企业解决方案能帮助当今的领先品牌跨越日益复杂的数字架构洞悉和管理客户体验。作为 IBM Business Partner，Bitly 是一家私营企业，总部位于纽约市，在旧金山、加利福尼亚、丹佛和科罗拉多州成立了办事处。

## 采取下一步行动

如欲了解有关 IBM Cloud 解决方案的更多信息，请联系 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问 IBM Cloud 网站：<http://www.ibm.com/cn-zh/cloud/>。

- IBM® Cloud™
- IBM Cloud Object Storage
- IBM Cloud Virtual Servers
- IBM Cloud for VMware Solutions



---

© Copyright IBM Corporation 2017.

IBM Cloud,  
New Orchard Road Armonk,  
NY 10504

美国印刷  
2017年6月

IBM、IBM 徽标、ibm.com 及 IBM Cloud 是 International Business Machines Corporation 在世界各地司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。Web 站点 [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml) 上的“Copyright and trademark information”部分中包含了 IBM 商标的最新列表。本文档截至最初公布日期为最新版本，IBM 可随时对其进行修改。IBM 并不一定在开展业务的所有国家或地区提供所有这些产品或服务。性能数据和客户示例引用仅供说明之用。实际性能结果可能因特定的配置和操作条件而有所不同。本文档内的信息“按现状”提供，不附有任何种类的（无论是明示的还是默示的）保证，包括不附有任何关于适销性、适用于某种特定用途的保证以及不侵权的保证或条件。IBM 产品根据其提供时所依据的协议的条款和条件获得保证。



请回收利用

---