

2017 年 7 月

云对象存储：  
不仅有助于降低成本，还有助于提升价值





## 目录

- 
- |    |   |
|----|---|
| 3  | 引言：有关云技术的问题已经从“云技术能够为企业节省多少预算”转变为“云技术能够为企业带来哪些优势” |
| 4  | 云对象存储旨在提取数据价值                                     |
| 6  | IBM 在云市场格局中的地位：IBM 的企业方法重焕生机                      |
| 7  | IBM 的独特主张在于解锁云对象存储的业务价值                           |
| 10 | 结论：COS 等新架构以及 IBM 等成熟的供应商可帮助企业轻松完成从云项目成本到业务价值的过渡  |
| 11 | 关于 TBR  |
| 11 | 有关更多信息  |
-

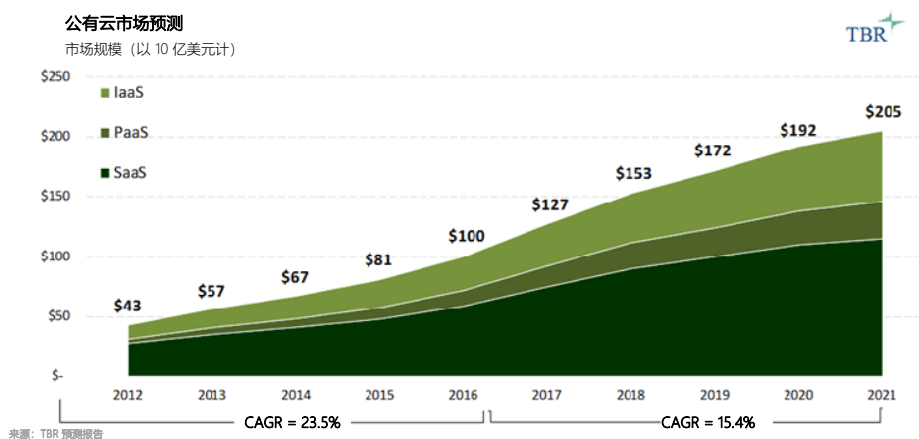


## 引言:

有关云技术的问题已经从“云技术能够为企业节省多少预算”转变为“云技术能够为企业带来哪些优势”

通过云技术来降低 IT 开支、将资本开支转变为运营开支已经不再是新鲜事。这些优势仍旧非常重要，不过现在客户更希望了解的是如何借助云技术来提升效率、提高决策速度，并最终推动和改善业务成效。为了在成本节省的基础上实现这些优势，评估和购买云解决方案的方式正在发生变化，即便是公有云也是如此。在以往，云采用通常是各个部门“各自为政”，IT 部门主要从基础架构方面采用云技术，而业务线 (LOB) 则主要从 SaaS 和 PaaS 方面采用云技术。现在，云更多的是各个部门基于经 IT 部门批准的决策进行协作。对于许多组织而言，采纳云尽管在步伐上比较缓慢，但正在从去中心化的方式向由 IT 部门提供支持的中心化流程转变。

在客户行为与用例不断变化的形势下，公有云领域的投资在持续扩大。云实施正在走向成熟，尤其是在美国；此外，公有云方面的开支预计将会增加 6 倍 - 从 2010 年的 200 亿美元到 2017 年的 1,270 亿美元。在未来，公有云开支预计将会以每五年两位数的增幅继续增长。公有云开支的这种持续增长是由于大型企业及中小型企业 (SMB) 不断推进 IT 转型所致：他们希望实现 IT 流程与业务流程的转型，因此需要将更多的工作负载迁移到云端。





随着大多数组织加快采用公有云的速度，他们更加着重于交付业务价值，以及如何以最好的方式从云端数据中发掘业务洞察力。由于各个公司（尤其是大型企业）会在云端存储来自内部应用和云原生应用的更多数据，因此催生了分析需求。随之而来的是对安全、可靠且可访问的数据存储的需求。公有云客户较大一部分的公有云预算花费在基础架构层上，旨在解决存储容量方面不断增加的需求。企业希望公有云服务提供商帮助他们减缓并解决由于数据激增所带来的一些挑战和复杂性，包括以成本高效的方式分析和摄取数据；在此方面，云对象存储解决方案可以是一个吸引力的选择。

### 云对象存储旨在提取数据价值

云技术正在改变着客户为会对其业务造成影响的计划提供支持的方式，但数据在其中的作用并未发生任何变化。如果客户无法从他们所创建并管理的、不断增长的数据中发掘出正确的结论，可能决策速度会有所提升，但可能远远无法达到预期的业务成效。随着云与分析技术的采用不断增加，所生成的数据量也而在不断增长，导致存储战略进一步复杂化，因为当今大部分的容量增长主要来自于非结构化数据，比如视频、社交媒体、图片、多媒体文档（包括网页）等。当今的数据存储仍旧存在成本高昂、缓慢复杂等问题，因为公司很快意识到他们的遗留存储架构存在配备不足的问题，无法支持现有业务工作负载及新业务工作负载不断增长的需求。

作为不断增长的基础架构即服务 (IaaS) 市场的一部分，采用公有云的存储服务正不断加快，这至少解决了企业目前所面临的部分数据存储痛点。公有云存储实现了可扩展的存储容量，它们分布在不同的地域，而且在最近的位置集成了许多管理功能。不过，将存储交付到云端这种改变并不能解决传统的存储区域网络 (SAN) 和网络附加存储 (NAS) 架构与累积的数据类型或需要从数据中发掘的洞察力类型之间存在的差距。

我们需要采用云对象存储 (COS)，它是一种可替代传统存储架构的架构，旨在为客户所需的管理和洞察力提供支持，使其能够充分利用数字时代所带来的海量数据。云对象存储提供了一种成本更低的传统存储替代方案：它支持海量的非结构化数据，而且可提供一个可扩展、自愈的多租户平台。在评估文件存储和块存储之间的差异方面，对象存储通过独特的识别符将数据与元数据合并到一起，以简化在海量非结构化数据存储池中的数据检索并提高检索速度。通过构建全球对象存储池来支持海量数据，IT 人员可以更快速地检索文件，进而提升效率。



再回到之前我们所说的，企业希望了解“云技术能够为企业带来哪些优势”，而通过云对象存储，不仅可以提升 IT 效率，还能够支持业务战略。下文列出了云对象存储在零售业、制造业、医疗保健业、媒体与广播行业、金融与银行垂直商业的一些用例示例：

**媒体与广播行业** - 在点播式流处理交付模式下，媒体公司必须充分利用海量的数据池，为内容和广告决策提供支持。客户群会生成海量数据，媒体公司需要确保对这些数据的长期和短期访问，以进行实时分析和趋势分析。云对象存储可用作存储与分析平台，为媒体公司的各个部门（包括广告部、运营部、营销部及内容交付部）提供关键洞察力。

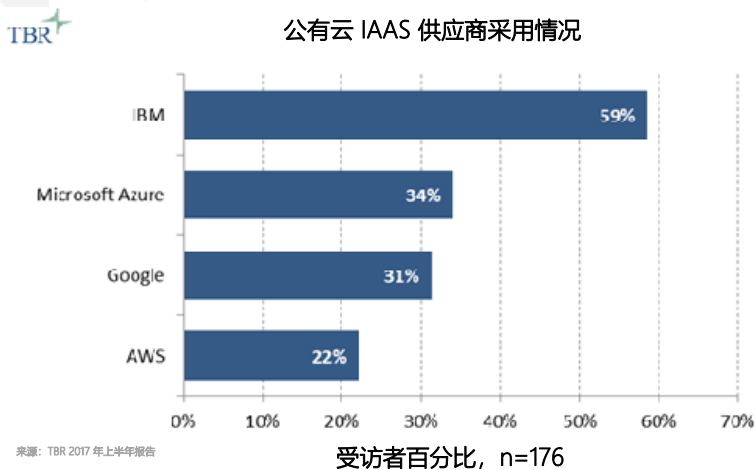
**制造业** - 某家制造工厂采用物联网 (IoT) 设备和传感器捕获实时数据，同时围绕工作流程和产量提供特定分析，以了解如何提升工厂效率，尤其是在客户需求增加时的季节性高峰期。采用灵活定价结构并具有云集成分析功能的云对象存储解决方案适用于此类制造行业用例。

**零售** - 与媒体与广播公司类似，零售店也在持续扩展分析功能，以提升客户忠诚度。特别是它与消费者的购买行为和感知有关，因此零售商已开始推动更具个性化的“推送式”营销活动。零售商感兴趣的不仅是捕获客户目前所购买商品的相关数据，还包括捕获与客户的购买历史与模式相关的数据。云对象存储解决方案能够提供一个理想的平台，便于零售商访问客户的当前数据和历史数据，而借助分析平台，零售商可以确定购买模式，以构建未来的客户交互活动。

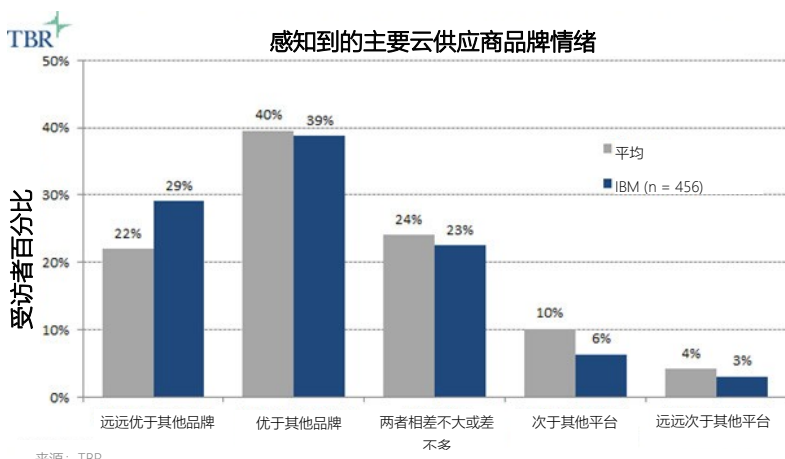


## IBM 在云市场格局中的地位：IBM 的企业方法重焕生机

随着 IBM 的许多产品组合、收入和战略开始向云等新兴领域转移，IBM 将继续探索创新方式，从新的 IT 基础架构中构建更多业务价值。IBM 还专注于企业功能、价值成本比及真正的业务解决方案。尽管这些原则在“低成本云”时代的早期可能看上去稍显过时，但随着客户的关注点转变为“云技术能够为企业带来哪些优势”，而不是仅仅看重云带来的 IT 交付成本节省，这些原则已经重焕生机。正因为如此，在 Technology Business Research, Inc. (TBR) 的云客户研究计划中，IBM 几乎在参选的所有企业中被评为领先供应商或被评价为名列前茅。IBM 围绕云“即服务”解决方案、专业服务以及内部私有云硬件和软件提供了广泛产品组合（主要由分析和安全提供支撑），因而区别于仅能提供少量云功能的供应商。



受访企业选择与 IBM 合作的理由\* 包括：IBM 的产品组合专为企业而设计、功能



丰富、品牌知名度等。这些因素加上其他因素，使得 IBM 在 TBR 发布的 2017 年上半年公有云客户研究报告的公有云 IaaS 采用排行榜中位列榜首。

\*TBR 针对 3(远远次于其他平台)公有云采用者进行了调研，其中有 176 名受访者为公有云 IaaS 采用者。此次调研的受访者来自美国、英国、法国、德国、印度和中国。受访公司的规模要求为：美国公司至少要达到 500 FTE，所有其他国家/地区的公司至少要达到 250 FTE。



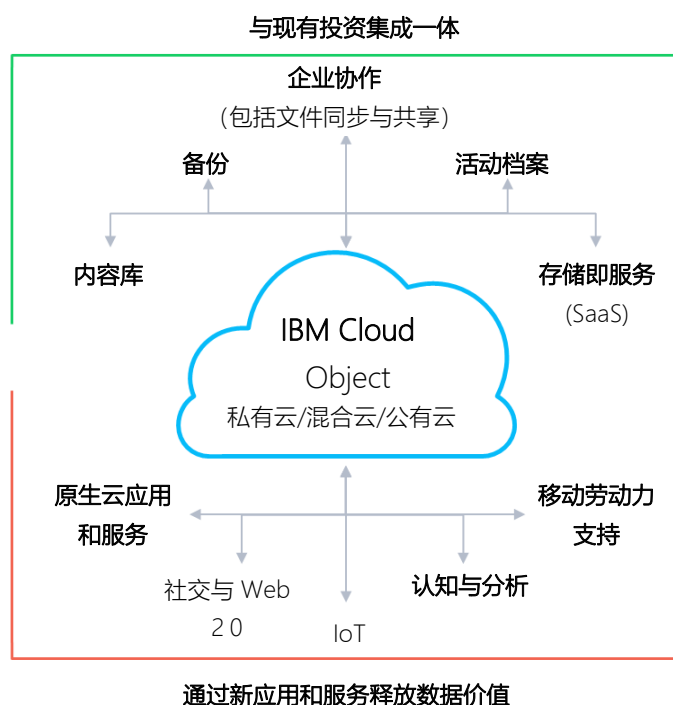


尽管 Amazon Web Services (AWS) 通常被视为 IaaS 领域的领跑者，尤其是在绝对收入规模方面，但 IBM 的产品在大型企业中的采用率非常高，因此在调研中的评级也比较靠前。此外，TBR 发布的 2017 年第一季度公有云基准报告显示，IBM 在公有云 IaaS 收入方面位列第二位，仅次于 AWS。

TBR 的调研结果显示，IBM 的品牌情绪非常积极。举例来说，29% 的受访者表示他们认为 IBM“远远优于其他品牌”，而该项的平均值只有 22%。尽管公有云专营公司具有一定的市场优势，比如专营 IaaS 的 AWS、专营 PaaS 的 Microsoft、专营 SaaS 的 Salesforce，但 IBM 在客户中拥有一流的品牌声誉，因此将能够实现长期成功。

## IBM 的独特主张在于解锁云对象存储的业务价值

值得一提的是，通过投资整体存储和对象存储，IBM 建立了独特的价值主张。该价值主张的第一个部分是云交付，IBM 整合了企业内部积累的广泛的 IT 交付经验与收购和开发的产品，建立了 IBM Cloud Platform 平台，该平台在全球 19 个国家/地区建立了 60 多个数据中心。IBM 专门针对 Cloud Object Storage 收购了 Cleversafe 技术，旨在帮助客户寻找更经济高效、高度可扩展且安全的存储选项。云平台 and COS 技术结合的成果是一个能够跨越企业内部、托管私有云、公有云和混合云部署提供灵活性的架构。除了 COS 外，IBM 还关注区块链、认知和数据经济学等新兴技术，建立了超越绝大多数竞争对手的价值主张。正如很多客户都已体验到的，他们的目标从技术战略跨越到业务战略，变化并不容易，但一成不变的解决方案往往无法满足客户的需求。





客户不知道如何在企业内部应用 COS 技术，IBM 服务团队能助他们一臂之力，确保 COS 的收益不只是帮助他们节约技术和 IT 成本。出于这些原因，假如客户希望将存储工作负载迁往云端，并且正在寻找能交付新数据洞察力以推动业务服务和决策的新架构，那么他们应该将 IBM 纳入考虑范围。

具体来说，IBM 的 COS 产品提供了以下差异化功能：

**广泛的云扩展** - 目前，IBM Cloud 在全球 19 个国家/地区设立了 60 多个数据中心，并且不会停下扩张的步伐。近日，IBM 宣布将在英国、澳大利亚和加州硅谷建立新的数据中心。IBM COS 充分利用了 IBM Cloud 产品提供的广泛的服务产品组合，包括移动、物联网、分析和 Watson。借助 IBM 云数据中心在全球广泛的覆盖范围，客户可以在全球和本地实现无缝扩展，确保他们的数据是可访问的、安全的和受保护的。

**灵活的部署和定价选项** - 为了满足客户的独特需求，IBM 近日宣布其公有 Cloud Object Storage 服务选项包含以下服务：

- 标准：性能更高的公有、共享 Cloud Object Storage 服务，面向的是经常被访问的数据（每月访问多次的活动数据）
- Vault：公有、共享 Cloud Object Storage 服务，面向的是不常被访问的数据（每月访问一次甚至更少的活动性更低的数据）
- Cold Vault：公有、共享 Cloud Object Storage 服务，面向的是需要长期留存但是很少被访问的数据
- Flex：公有、共享 Cloud Object Storage 服务，它支持每月访问频率不同的动态数据，适用于混合的冷热工作负载

所有类型的服务都支持 Amazon S3 API。

**IBM 生态系统集成** - IBM 能帮助客户紧密集成至更广泛的 IBM 生态系统，包括 IBM Cloud Platform、Watson、IBM Cloud Video 和 IBM Z，进而构建全方位存储解决方案，提供无缝、领先的云、分析和认知，这些技术对于企业实现数据货币化至关重要。





**安全性和可用性** - IBM 的 COS 平台利用 SecureSlice 和信息分散技术，提供内置的安全性和可用性。当出现区域停电或数据泄露事件时，IBM 能够跨地区保护并分散数据，且无需客户干预。为了提供更高的安全性，IBM 利用内置的安全功能，抵御数字和物理漏洞，保护机密的动态和静态数据。

**高效、低成本的数据保护和恢复** - IBM 利用纠删码方法防止驱动、服务器、堆栈和站点故障影响数据，实现高效、低成本的数据保护和恢复。相比传统途径，比如独立磁盘冗余阵列 (RAID) 和副本，纠删码方法提供更高效率的途径来保护和复制数据。

**企业级支持** - IBM COS 提供 IBM 广泛的企业级支持功能，并且不会额外收取费用。与其他云服务提供商相比，IBM 提供了更强大的支持功能，比如多区域可用性和耐久性、针对单一地区和多地区服务的强大的数据一致性、单租户外部对象存储服务、内部对象存储系统和混合对象存储。



## 结论：

COS 等新架构以及 IBM 等成熟的供应商可帮助企业轻松完成从云项目成本到业务价值的过渡

云投资项目的关注点从成本节约转向业务价值，这代表着客户将经历不稳定的过渡。他们使用的技术以及提供第一波云解决方案的供应商，可能无法交付满足以下要求的解决方案：既能节省成本，又能帮助客户确保取得积极的业务成果。假如用例涉及到为企业交付业务价值，比如媒体、制造和零售行业高度重视的用例，那么企业应该将云对象存储产品纳入考虑范围。

很多供应商都提供与 COS 相关的核心技术。但是，客户很快意识到，从云产品中成功实现业务价值是一项比访问技术还复杂的任务。实施本文提及的用例时，企业需要在内部协调 IT 和业务线利益相关者，改变管理模式，并集成不同的系统和服务。很少有企业有适当的内部资源和文化来独立完全整个实施，这样，整个过程中服务和专业知识的可用性将成为企业的一个巨大的收益，能确保客户投资项目发挥最大价值。出于这些原因，企业在实施支持 COS 技术的用例时应该考虑 IBM 的产品。IBM 大力投资各种技术建立有竞争力的云平台，坚定不移地关注企业要求，推出了独特的 COS 功能和各种各样的服务来全程为客户保驾护航，同时，IBM 也针对 COS 用例建立了独特的价值主张。



## 关于 TBR

Technology Business Research, Inc. 是一家领先的独立技术市场研究与咨询公司，致力于提供硬件、软件、专业服务、电信及企业网络供应商、运营商的业务分析与财务分析服务。

在为全球各地的客户提供服务时，TBR 会根据客户需求，为客户量身定制及时、可执行的市场研究与商务智能。我们的分析师可通过查询或专门咨询的方式为您解决特定的问题或信息需求。

## 有关更多信息

自 1996 年起，TBR 一直致力于为企业决策者提供服务。有关更多信息，敬请访问：  
[www.tbri.com](http://www.tbri.com)。

本报告基于供应商面向公众公布的信息及其他公共来源的信息而编写。我们不保证此类信息的准确性或完整性。对于基于此类信息所作出的任何决策，Technology Business Research 将不承担任何责任。本报告及所有其他 TBR 产品中所含的所有信息不应被视为投资建议。TBR 不针对证券的价值、购买、销售或保留提供任何建议。本报告受版权保护，仅供接收者使用。© Technology Business Research, Inc. 版权所有；如需复制，请联系 Technology Business Research, Inc. 获得事先许可。