



领导企业数字 基础设施指南

加速数字化转型的步骤



目录

要跳转到某个部分, 请单击下面的选项。

3 简介

第 1 章

4 将数字化放在实现 发展壮大的首位

第 2 章

11 探索数字优先 战略的基石

第 3 章

17 将数字 核心互连

第 4 章

27 整合数字 生态系统

第 5 章

37 在数字前沿 进行交互

第 6 章

47 借助 Platform Equinix 的力量向前迈进

简介

在当今快速发展的数字经济中，您可能会发现自己的业务难以保持相关性——尤其是当您仍受物理限制和传统依赖关系的束缚时。

在过去几年中，全球对数字服务和数字化服务需求的巨大转变促使许多具有前瞻性思维的组织加快向数字业务模式的转型，Equinix 发布的年度报告《全球互连指数》(GXI) 的调查结果就证明了这一点。

与反应较慢的竞争对手相比，市场领导者采用的这种数字优先战略使他们获得了巨大的优势。事实上，世界经济论坛估计，未来 10 年创造的新价值中约有 70% 将基于数字化业务模式。¹ 由于这一颠覆性革命影响着全球经济的几乎所有行业，因此这种价值的转变正在催生市场机会。

为了抓住这个机会，各组织正在以软件速度参与不断增长的市场，从而创造更多的收入和价值——所有这些都建立在数字优先战略之上。

然而，尽管接受世界经济论坛调查的公司中有 90% 承认数字化革命正在影响他们的行业，但只有比例低得惊人的 39% 的公司通过重新设计基础设施来积极做出回应。这些组织将从他们的投资中获得健康的财务回报。那些未能做出反应的组织将被抛在后面。



第 1 章

将数字化放在实现 发展壮大的首位





灵活应对不断变化的经济

如今,企业正在经历着对更多数字服务和更快业务模式数字化需求的巨大变化。商业领袖已经意识到他们的数字基础设施便是他们的业务基础设施。因此,他们一直在利用技术改变业务模式,以便参与数字经济并在其中保持竞争优势。

数字领导者无需花费时间和资源自己创建服务,而是通过订阅已经构建的服务来为其组织增加价值并提高上市速度。他们利用丰富的提供商生态系统,并投资于对可组合基础设施有意义的地方。这提供了根据需要进行调整所需的敏捷性,同时利用超专业化的能力来补充他们的业务,使他们能够专注于自己的创新。

简而言之,通过将资源集中在具有更大竞争优势的领域,他们可以更快地完成更多工作,降低成本并节省时间。他们还向提供商订阅服务,这些提供商拥有成熟的解决方案,从管理数据到处理物流,再到在全球范围内寻找人才,一应俱全。但是,要实现这一切,他们必须在数字基础设施的核心打下坚实的基础。

到 2026 年, G2000 组织总收入的 40% 将来自数字产品、服务和体验。

IDC FutureScape : 2023 年全球数字业务战略预测, IDC¹





建立坚实的基础

作为全球数字基础设施公司, Equinix 汇集了遍布六大洲的 10,000 多家客户的全球生态系统, 包括网络服务、存储和计算提供商以及云原生和跨行业企业。超过 80% 的福布斯百强数字公司已利用 Platform Equinix® 来实施和利用他们的数字优先战略。他们明白, 在竞争和扩大规模的过程中, 拥有这个由提供商和业务合作伙伴组成的广泛生态系统对利用全球市场机会的重要性。

25 年来, Equinix 一直处于这一切的中心, 使组织能够开发和发展其数字基础设施, 成为数字服务提供商。在此期间, 我们一直在收集信息并向客户提供最佳实践。随着世界转变为以 Equinix 为中心的全球互连服务架构, 我们公开分享我们独特的视角和数据, 帮助公司了解正在发生的事情及其发展速度。

各公司使用 Platform Equinix 来构建基础设施发展其数字服务, 这既可以帮助他们扩展到新市场, 又可以访问业务合作伙伴的生态系统以实现新的收入模式。这需要开发最接近于最大云和网络密度 (即位于集中的特定生态系统附近) 的数字服务, 并将体验和服务的交付本地化。本文档列出了领导者为建立竞争优势而共同实施的战略和实践。以此为指南, 创建正确的数字基础架构, 为您的组织在这个新世界中竞争所必需的模型、体验和创新提供支持。

25
年历史

10,000+
客户

6
大洲

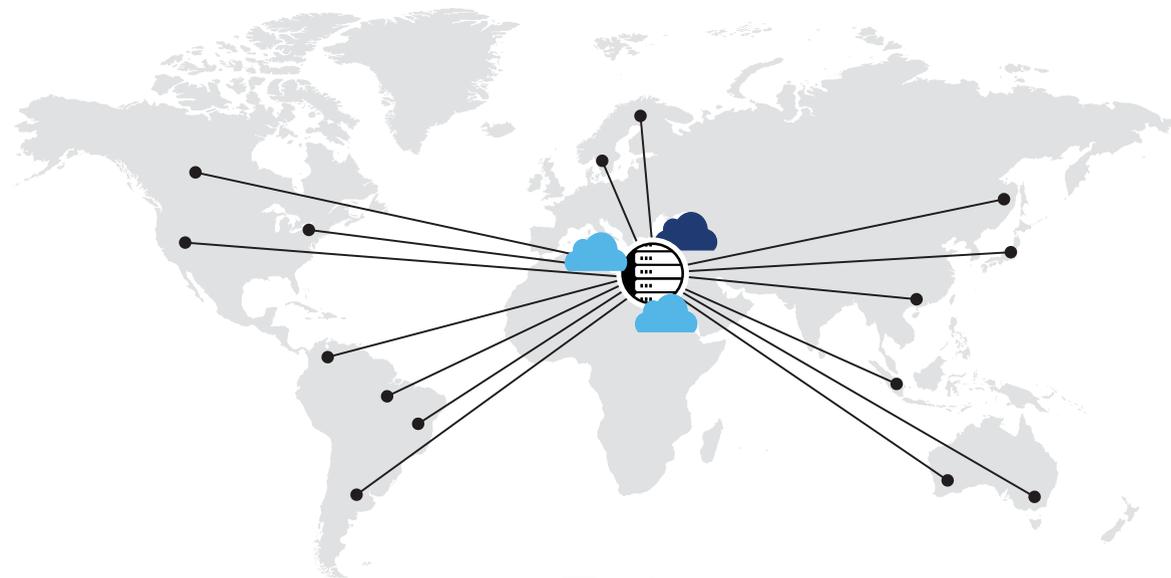
80%+
的福布斯数字 100 强企业

解锁前沿到云的商机

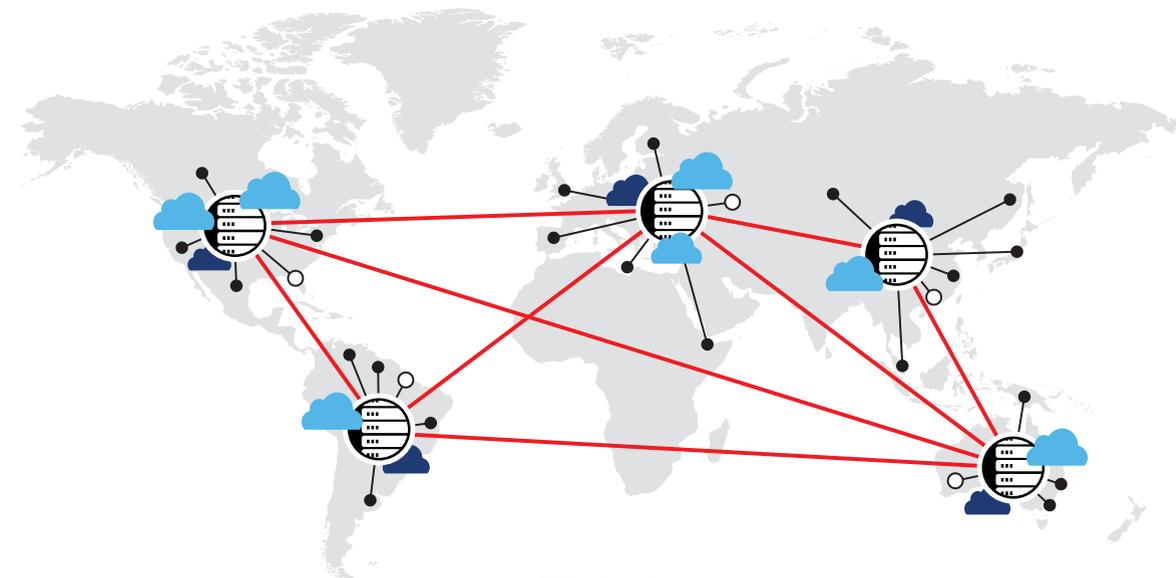
多年来,具有前瞻性思维的企业一直在围绕互连点(彼此之间的直接私人数据交换)设计其数字基础设施。这是一种我们称之为 Interconnection Oriented Architecture® (面向互连的架构,IOA®)的一致模式,是业务增长的关键。

借助 IOA,以前锁定在中心位置的组织职能将分布在高度互连的位置。除了扩展低时延数据交换和服务交付之外,这还将应用程序、数据、云和人员联系得更加紧密,从而释放商机。

应用程序架构也已适应 IOA。曾经的网络、应用程序和数据库三层模式变成了端点、前沿和云。这一更新的模式是为了解决当今前沿到云的现实问题。这意味着应用程序开发人员现在需要了解多云、多合作伙伴和多网点要求对业务的影响。距离是影响应用程序和业务性能的最大障碍,它导致人们将注意力集中在容器和可移植性上,以分布处理和数据,而不是使用单一堆栈或集中式单一云方法。



互连前
孤立与集中



互连后
分布式和互连

互连的优点²

通过研究所有地区和行业的部署趋势,我们可以看到 Equinix 客户的行为。借助基于 IOA 构建的数字基础设施并利用 Platform Equinix,领导者正在采取以下行动来应对挑战并实现其数字化转型目标:与数字核心互连、整合数字生态系统以及在数字前沿进行交互。

通过这些行动,他们将能够在想要开展业务的任何地方以数字方式访问生态系统、服务、合作伙伴和客户。

随着领导者在 Platform Equinix 上进行转型,他们利用互连来扩大规模并消除距离。通过这样做,数字领导者可以提高竞争优势并取得出色业绩。

6x
通过进入新市场增加潜在市场收入

60%
由于分布式据点、与更多提供商的谈判杠杆提高以及购买带宽的效率提高,实现网络成本降低

30%
至少减少时延

60%
更快地进行信息安全和 IT 审计

打造持续竞争优势

有权访问全球最具战略意义的网点最丰富、最密集的生态系统,为 Equinix 的客户提供无限的选择。与互连配合使用时,这种强大的访问功能提供了持续改变的灵活性。这使客户能够利用超专业合作伙伴提供的可组合业务和基础设施功能进行扩展——所有这些都与业务发生地

很短的距离内完成。尽管这在传统上是服务提供商的竞争优势,但现在,各行各业的数字领导者在 Platform Equinix 上即可获得这样的优势,而快速追随者也需要这样的优势。

服务提供商

服务提供商在很大程度上围绕核心、生态系统和前沿进行发明创造,为的是从增强的上市能力中受益,从而使他们能够通过软件定义网络 (SDN) 基础设施扩展到新市场并推出新的数字服务。

凭借更快的交付,他们可以在更短的时间内获得更多的收入机会。此外,通过强大的生态系统轻松访问其他网络和客户可以降低服务交付成本。反过来,他们的客户既受益于与混合云和多云环境的简单连接,也受益于能够从所提供服务的成熟度和规模中获得最大价值。

SaaS 和云原生公司

SaaS 和云原生企业开始了解集中式方法的压力。这些组织将成熟的工作负荷分配到云邻近的市场,或者将功能转移到更靠近前沿的地方,以降低处理成本(收入成本)和往返时延。

与 Equinix 合作使他们能够扩展到更多的云区域和前沿位置,因此他们可以在控制成本的同时提高扩展能力并从更多选择中受益。借助 Platform Equinix 的数字服务和类似云的交付模式,SaaS 和云原生企业以与云相同的方式管理其分布式基础设施。

企业

许多企业的业务领导者正在重新思考他们的 IT 环境。在过去的几年里,那些推迟数字化转型的行业发现,他们需要快速变革才能跟上新的需求。企业认为,要么他们的发展速度不够快,要么基础设施投资没有产生预期的回报。

Equinix 已与各行各业(包括交通、医疗保健、政府、教育和制造业)的数千家企业合作,每家企业都被迫迅速大规模地进行调整。Equinix 吸取数十年的经验和最佳实践,帮助企业更快地实现最终目标。

真实世界的示例

服务提供商

在推出新的全球数据传输网络时，一家领先的存储提供商依靠 Platform Equinix 推出了它的服务。虽然增加计算容量最终会导致回报减少，但消除距离将改变游戏规则。在 Equinix 上，该提供商为客户提供的应用程序性能提高了 60%。

UCaaS 提供商

自 2015 年以来，一家领先的云交付统一通信即服务 (UCaaS) 提供商一直在使用 Platform Equinix 优化流量，连接全球远程会议参与者。在大规模分布转向远程办公之后，Equinix 通过动态分布关键处理功能、弹性调整带宽以及提供对本地合作伙伴的访问，使其能够快速扩展，这有助于它跟上前所未有的需求。

企业

一家大型运输公司在 Platform Equinix 上创建了数字基础设施，在其赫尔辛基数据中心与阿姆斯特丹和伦敦的 AWS 和 Azure 云之间实现了安全、低时延的访问。因此，该组织的设备和连接成本降低了 60%，这提高了云应用程序的性能并改善了弹性。这些成绩极大地降低了运行中断和应用程序中断的风险，并且极大地改善了用户体验。

Equinix 和 i3D.net 使 Ubisoft 在游戏领域处于领先地位

预计到 2025 年，游戏行业的价值将达到 467 亿美元，竞争异常激烈，在这个行业中获胜完全取决于用户体验。³随着游戏变得更加复杂和身临其境，分辨率更高，Ubisoft 试图通过将容量增加一倍和显著提高响应能力来适应

发展趋势。在 i3D.net 和 Equinix 的帮助下，Ubisoft 现在在 14 个国家/地区的 21 个主要都会区网点提供服务。该公司正在优化低时延连接和与游戏玩家的距离，从而带来世界一流的游戏体验和竞争优势。⁴

³“随着在线游戏需求翻倍，Equinix 和 i3D.net 与 Ubisoft 合作加速底层数字基础设施建设”，Equinix，2021 年 11 月 24 日。

⁴“Equinix 和 i3D.net 携手 Ubisoft 加速全球在线游戏增长”，Equinix，2021 年 9 月 29 日。



第 2 章

探索数字优先 战略的基石

数字领导者为取得成功所遵循的模式

数字化领导者的发展速度比传统企业快 4.5 倍。¹ 为什么?因为这些领导者有能力敏捷地将市场变化转变为竞争优势。他们可以根据需要扩大或缩小规模,与服务提供商和 SaaS 合作伙伴整合,并随时随地提供新的业务服务以满足客户需求。他们以业务和技术融为一体的心态实现了这一目标,结果是“业务即代码”。这些领导者放弃了需要人员、文档和人工步骤的实物事务,转向更加数字或数字化的服务。通过观察领导者如何通过 Equinix 获得竞争优势的趋势,我们发现了数字平台取得成功的以下三种基本模式。



将数字核心互连

将核心基础设施分布到全球具有大型网络、云和 IT 设施的运营商中立型主机托管设施中。



整合数字生态系统

发现新市场,充分利用 SaaS,整合来自数千个合作伙伴的行业特定服务。



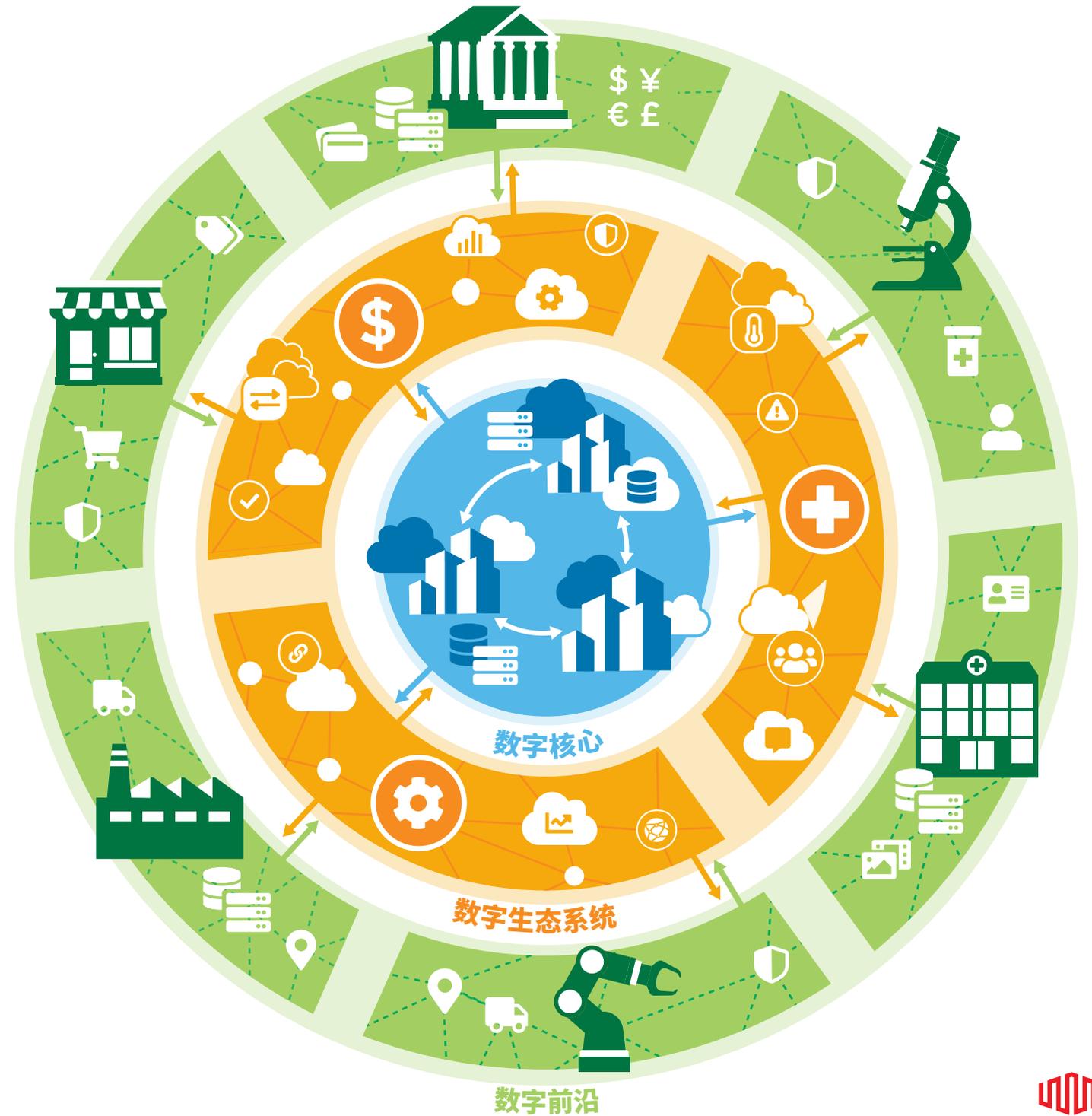
在数字前沿进行交互

利用平台和合作伙伴的能力,提供安全的数字体验,并在业务发生地附近获得实时情报。

数字核心、数字生态系统和数字前沿

我们对各行各业数千家组织的分析, 包括对 500 多位数字领导者的基准研究, 揭示了这些领导者如何利用数字基础设施构建可组合商业模式来解决业务问题的一系列共同模式。²IOA 基于这项持续的分析, 我们在 GXI 中分享了这些分析。它不仅表明领导者如何部署和分布枢纽, 还显示他们正在与谁互连进行数字交换。随着时间的推移, 他们为完成数字基础设施和转型而采取的步骤变得显而易见。

GXI 中的数据揭示了最成功的领导者(无论哪个行业)如何能够为数字业务构建分布式核心, 整合最高价值的生态系统以及在数字前沿进行交互。通过利用 Platform Equinix 上提供的独特功能和合作伙伴, 他们正在构建数字优先的 IOA。



利用动态架构支持数字业务

借助为数字业务所需的规模、灵活性和速度而从头开始构建的 Equinix, 各行各业的领导者利用数字平台的这三个基本组成部分来实施其 IOA 版本。

Platform Equinix 汇集了越来越多的各种服务提供商、云原生业务和企业, 形成了世界上最大的数字生态系统, 从而创建了一个无与伦比的网络中心。通过利用网络效应, 企业可以在业务发生点直接利用无数的选择和新的市场, 从而推动增长和创新。企业之所以想加入这个平台, 是因为他们可以快速获取他们需要的任何东西, 他们的合作伙伴和客户已经入驻该平台, 并且他们可以让自己做好当机会出现时抓住这些机会的准备。

如果没有合适的平台, 那么无论是在传统的数据中心、云端还是两者兼而有之, 公司都会遇到令人沮丧的限制和基础设施的碎片化。传统

基础设施无法满足当今的分布式需求, 并且仅云部署虽然提供现代化的运营, 但对于许多工作负荷来说, 在集中的网点进行横向扩展并不具有成本效益。当成本增长而收入没有成比例增长时, 该策略便会变得不可持续。这就是为什么混合多云是所有行业的前沿到云解决方案最常见的基础设施选择的原因所在。

支持数字业务需要软件定义的数字基础设施(可通过软件部署的基础设施), 从而利用平台上已有的工具和合作伙伴来开发量身定制的可组合基础设施堆栈。这些工具将基础设施的基本组成部分(网络、互连、计算和存储) 重塑为一个动态架构。它可以以类似云的模式按需进行配置, 进行优化, 并放置在最接近业务需要的地方。通过这个过程, 当情况很容易发生变化时, 组织无需投资长期债务, 将资本置于风险之中, 正如许多人从最近的重大经济和社会动荡中得知的那样。

数字领导者在做什么

尽管组织历程各不相同,但数字领导者都通过一系列共同的行动来应对这些需求,然后他们会根据需要不断进行调整。这不再是按照固定总体拥有成本模式构建下一个传统基础设施的长期计划。现在重要的是在战略冲刺中投资技术和管理收入成本 (COR)。

传统企业

传统企业正在努力创新并向数字经济转型,同时清理其传统基础设施。制造、保险和零售业等行业的领导者已经从传统的数据中心过渡到将核心基础设施分布到可以支持他们所需的混合模式的网点。一旦他们建立这一基础,他们便可以优化与合作伙伴的接触,并使基础设施更接近客户。他们正在从集中式长期 IT 债务转向接近用户的分布式订阅灵活性。

技术和服务合作伙伴

技术提供商、专业服务和系统集成商也在适应新的经济和市场。随着向传统数据中心销售的资产下降,以及提供商几乎看不到云增长带来的好处,领导者正在改变提供服务的地点和方式,以满足新的业务需求。这意味着从产品转变为具有灵活消费功能的“即服务”模式,或者从发票购买转变为定期订阅——所有这些都需要在数字市场中进行交付。

服务提供商需要一个平台帮助他们接触到他们必须联系的数千名参与者。通过使用相同的数字基础设施构建块过渡到订阅服务交付,提供商可以扩大规模,并从全球的相邻市场获取新的价值。这使下跌的市场变成了更大的多的快速增长机会。最近宣布提供“即服务”或灵活消费模式的科技制造公司的数量清楚地说明了这一机会。

数字供应商

数字提供商正在努力支持需求的快速增长,而这种增长由企业努力建立自己的服务所推动。为了快速扩展他们的容纳能力,提供商采取了不同的方法,因为他们一开始采用的是跨越多个地区的分布式基础设施。为了使自己的能力脱颖而出,他们将基础设施带到了聚合经济前沿的战略要点,靠近人口最密集的中心。流媒体、游戏、SaaS 和技术即服务提供商都在使用 Platform Equinix 建立自己的数字化存在。

网络提供商

几十年来,网络提供商一直在利用 Platform Equinix。但是,随着带宽需求的扩大和利润率的缩小,他们必须推动新的创新形式来支持他们的业务。随着 AI 和机器学习、5G、IoT (物联网) 和其他数百个新用例的发展,僵化的技术堆栈不再起作用。将超专业的生态系统合作伙伴整合到都会区前沿提供的灵活解决方案,是成功的新模式。领先的网络提供商正在使用相同的数字基础设施组件,以全新的方式提供新服务,并向比以前更大的多的市场提供这些新服务。

数字基础设施的组件

下面列出了领导者为解决限制和解锁数字增长而遵循的关键模式。



用户体验

将本地计算与战略前沿网点的按需功能相结合,使数字基础设施更接近人口和业务中心,并优化用户体验。

智能前沿

将 HPC 基础设施带到前沿,聚合设备、用户和合作伙伴的数据,以进行 AI 驱动的分析,且无需核心回传。将平台功能与技术合作伙伴相结合。

安全前沿

通过在分布式前沿网点部署安全枢纽来扩展安全边界,使服务更接近用户、客户和业务网点。



商业服务

通过按需订阅战略网点最高密度的合作伙伴,实现工作流程自动化,并扩大服务交付规模。

数据市场

在高价值数据市场附近配置数字服务,以访问新数据源,降低风险,降低传输费用并利用规模经济。

SaaS 整合

按需部署本地基础设施,同时整合创新的 SaaS 工具,以简化工作流程并开发新产品。

虽然每个组织的目标、需求和痛点都独一无二,但事实证明,第 3-5 章中概述的数字化转型步骤是所有领导者的共同之处。



专用云

将专用计算和多云访问相结合。与混合基础设施和 iPaaS 进行共存并整合,以实现工作负荷经过优化的超融合基础设施 (HCI)。

云邻近数据

跨分布式基础设施订阅按需存储,通过互连实现大容量数据流。

网络现代化

在最接近最高合作伙伴和提供商密度的网点建立枢纽,最大限度提高流量效率。



第 3 章

将数字核心互连

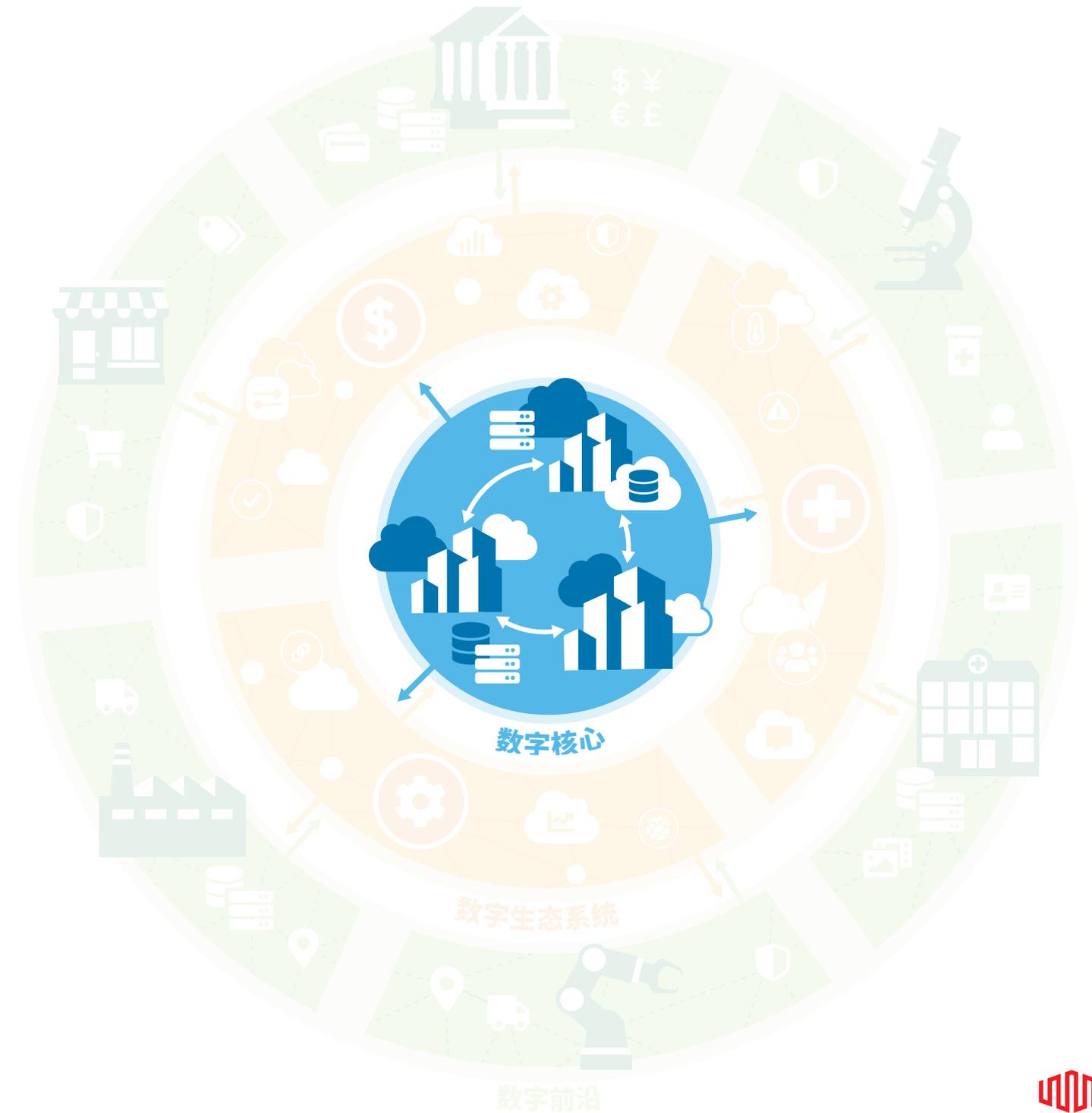


将数字核心互连

数字领导者在开始转型时便知道他们需要做什么：他们需要建立数字化存在，他们需要确定如何利用这种存在在需要的任何地方提供可扩展的数字服务。

这种数字化存在跨越网络、云和 IT 服务量最大的多个分布式聚合点。通过将这些网点互连成数字核心，领导者利用聚合经济来简化连接，优化多云接入，高效连接各个区域，并在每个网点安排最具有成本效益的选择。

这一过程使企业每年能够节省或避免数亿美元的网络传输成本。（在许多情况下，他们在 6-12 个月内便看到了投资回报。¹）这帮助他们释放了被困的资本，将其再投资于面向软件的解决方案和技术驱动的商业模式，并利用基于订阅的服务来管理增长。



数字核心的基准数据

我们在 GXI 中的基准数据显示了这些业务的转型速度。² 仅在过去两年中, 数字领导者的分布式核心数字基础设施增长速度是传统企业的 4 倍, 全球复合年增长率为 40%。

服务提供商

服务提供商平均有八个核心网点, 包括总计 380 个多云相邻的等效机柜和 670 个互连。

SaaS 公司

在排名前 25 的 SaaS 公司中, 半数公司平均拥有八个网点, 包括总计 600 多个机柜和 260 多个互连。

企业

企业平均有六个核心网点, 包括总计 130 个多云相邻的等效机柜和 150 个互连。

为了应对互连数字核心的挑战, 这些领导者专注于三个领域: 网络现代化、云邻近数据和专用云。

领导者如何通过网络现代化为数字基础设施奠定基础

随着业务向数字化转变,控制业务与控制流量的意义相同。这就是为什么成千上万的领先企业和服务提供商通过重新思考他们的网络,在 Platform Equinix 上启动数字化转型的原因所在。在某些情况下,他们会以一半的成本获得 10 倍的带宽,一半的时延,这有助于他们释放被困的资本,从而将其再投资于自筹资金的转型模式。

这些结果要求企业在最接近最高合作伙伴和提供商密度的网点建立枢纽,最大限度提高流量效率。通过在接近最高流量聚合量的地方重新设计网络拓扑并利用互连,领导者同时解决了最低时延和最高网络容量的难题。因此,他们实现了最大的灵活性和控制,同时改变了网络的经济性,以支持当前和未来的数字应用程序性能要求。随着网络流量的持续增长,解决大规模流量管理问题被证明是基础步骤。

为何以及如何实现网络现代化

现代化网络的优点³

**平均时延降低 45%，
传输成本降低 60%**

现代化网络使领导者能够以最有效的方式满足性能和响应要求，而提供商便是这样操作的。

市场准入提高了 5 倍以上

这些领先的组织能够获得和提供服务，并在比以往任何时候都更多的网点交付业务。

**在 6-12 个月内
实现投资回报**

采用自筹资金模式，企业将被困的资本进行再投资，并为下一步转型提供资金。

领导者采取了以下五个步骤来实现网络现代化：

1

在流量最高的网点建立数字化存在点。

2

本地互连云基础设施和传统基础设施。

3

对企业、商业和第三方服务的流量进行分段。

4

在核心网点分布枢纽，对全球主干网和服务架构进行重新布线。

5

将服务架构和互联网边界扩展到战略前沿网点。

领导者是如何改变他们的数据战略的

通过前沿到云的数据战略来增强网络现代化的基础 IOA 拓扑。领导者首先考虑哪些数据进入或留在云中, 哪些数据与云相邻但可由多个云访问, 以及哪些数据将使用技术生态系统中其他与云无关的数据和存储服务。

数据处理性能(每 IOP 成本)和数据传输窗口对于企业运营和创收变得至关重要。目标是保持对数据的端到端控制, 同时最大限度降低数据传输成本和云出口费用。为了实现这一目标, 领导者跨分布式点按需订阅存储基础设施(在零信任网络安全背后), 配置专用互连实现高数据传输。这意味着他们可以在相同的带宽下移动更多数据。

当性能重要时, 硬件专用存储和数据库服务可以以更低的多的每 IOP 成本提供更高的都多的 IOP。凭借接近的低时延, 无需跨多个云和 SaaS 服务复制数据, 也无需通过 WAN 或互联网传输数据。

这种级别的多云数据控制跨流程和合作伙伴实施一个通用、透明的访问模式, 从而简化数据合规性和治理。

为何以及如何与云相邻

云邻近数据的优点⁴

备份和数据传输速度加快 10 倍

领导者通过直接架构连接和优化的网络加快了数据传输。

将数据移入和移出云的成本降低 3-4 倍

这些组织获得了云相邻工作负荷保护和到任何云的移动性,而无需承担不可预见的成本。

每事务的数据处理速度提高了 20 倍,而价格只有一半

随着企业针对高性能工作负荷优化基础设施,他们提高了效率。

领导者采取了以下五个步骤来解决混合模式中的数据管理问题:

1

实施云邻近存储容量。

2

应用与云无关的数据治理、主权和策略控制。

3

计划数据保护、加密、复制(纠删码)和数字版权管理。

4

优化数据位置(即在何处收集、聚合和访问数据)以提高效率。

5

利用 AI/ML、HPC 和 HCI 等超专业化的服务提高性能。

领导者如何将专用计算容量与多云访问相结合

当云邻近成为新的内部部署,经济从资本资产 (CAPEX) 转向订阅服务 (OPEX) 时,私有云转变为专用云。这意味着可以专门访问按需计算、分析和专用硬件,与您选择的云服务结合使用。

为何以及如何演变为专用云

专用云的优点⁵

30-40% 运营节省

通过消除云连接开销并将固定资本支出转变为灵活的运营成本模式,企业降低了成本。

性能提高 了 80%

与通用虚拟化基础设施相比,专门构建且经过工作负荷优化的 HCI 具有显著的性能优势,而且成本更低。

部署时间缩短 了 5-10 倍

领导者通过自动执行数字基础设施配置实现了更快的部署。

领导者采取了以下五个步骤来解决专用云问题:

1

通过主机代管按需专用计算来避免未来的 IT 债务。

2

将该计算与混合基础设施和 iPaaS 整合在一起。

3

运行与云无关的应用程序性能和可用性管理。

4

通过 DevOps 工具链整合协调资源。

5

跨多个云域扩展混合工作负荷。

获取互连数字核心所需的帮助

我们的客户利用 Platform Equinix 解决跨多个云区域的私有和公共解决方案,在全球范围内接入 3,000 多家云和 IT 服务提供商、2,000 多家网络提供商以及顶级技术合作伙伴和系统集成商,从而迅速建立了自己的数字化存在。

案例研究

在实施单一云迁移战略两年后,一家领先的金融服务提供商一直在努力满足金融交易速度、最大限度地提高应用程序性能和控制基础设施成本。该公司在 Equinix 平台上配置了虚拟网络服务,以便在所需的核​​心位置快速建立影响力,并且部署了一个云邻近数据库,优化了基础设施并实施了一个基于用例的网络,用于改善站点之间的备份。

结果,它使网络和云访问成本降低了数百万美元,将单个数据库的事务量增加了 50 倍,将每 IOP 成本降低了 50%,并且使用巨帧将备份窗口缩短了 5 倍。然后,在解决核心性能问题之后,它直接通过 Platform Equinix 订阅了戴尔提供的额外计算和存储解决方案,以处理客户见解。

探索我们的合作伙伴

Platform Equinix 提供数字服务,您可以直接在平台上配置这些服务,也可以通过我们的技术合作伙伴(如思科、戴尔、惠普和英伟达)订阅这些服务。我们的管理式服务提供商、系统集成商和渠道合作伙伴生态系统也随时准备帮助您加快旅程。

[访问目录\(英语\)](#)。

立即试用该平台

立即试用我们的一些虚拟服务。

[了解如何使用 Equinix Metal® 提高应用程序性能\(英语\)](#)。

[使用 Network Edge 实现网络转型并降低复杂性。立即试用。](#)

[使用 Equinix Fabrix® 实现云网络。](#)



第 4 章

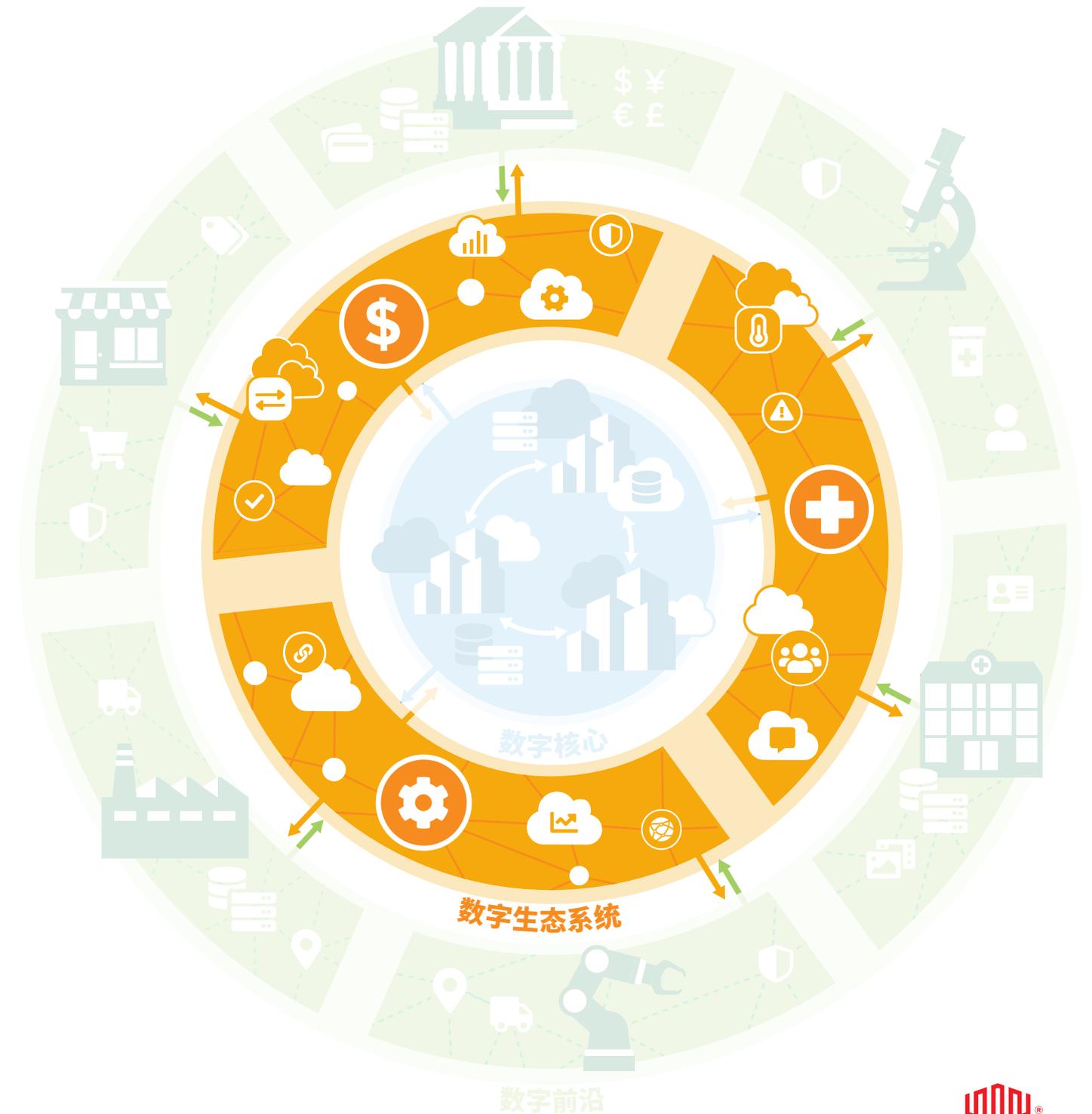
整合数字生态系统



整合数字生态系统

通过分析成千上万 Equinix 客户的部署情况,发现数字服务增长最快的领导者有一个共同的模式:在建立具有强大数字核心的敏捷数字基础设施之后,他们将重点转移到整合和提供新的数字服务上。他们以数字核心为基础,得以进入最大的商业生态系统,这反过来又使他们能够推动创新并超越竞争对手。

通过将直接访问数字生态系统与邻近数字基础设施的强大功能相结合,这些领导者已经能够快速创造新的价值。这种关键的组合为他们打开了通往新 SaaS 产品的大门,消除了供应链中只有单一供应商所带来的风险,将业务合作伙伴转变为数字价值链,并允许他们通过新产品获利。



数字生态系统的基准数据

我们在 GXI 中的基准数据显示,在过去两年中,领导者推出产品的速度提高了 4.5 倍,进入新市场的时间仅为传统企业所花费时间的一小部分,并根据需求扩大了交付规模。¹ GXI 数据还揭示了生态系统合作伙伴关系的重要性。

服务提供商

服务提供商平均与 100 多个离散合作伙伴建立互连。

企业和 SaaS 公司

数字企业和云原生 SaaS 公司直接与平均 30 个合作伙伴建立互连。

此外,我们的分析还显示了这些领导者如何应对整合数字生态系统所面临的挑战。他们通过整合 SaaS、数据市场和商业服务做到了这一点。

数字领导者如何整合 SaaS 产品以增加商业价值

领先的零售、医疗保健、内容和数字媒体公司利用他们在 Platform Equinix 上建立的基础,通过 SaaS 整合提高了商业价值。这一基础使他们能够高效地扩展对 SaaS 应用程序和生态系统提供商的访问,从而降低成本并加快业务发展。

他们通过按需部署本地数字基础设施优化了 SaaS 工作流程;同时,他们整合了来自最广泛 SaaS 提供商的最新创新工具,以简化业务功能并开发新产品。通过转为使用按需订阅模式,他们将资本支出转变到运营成本,从而释放了被困的资本,允许将其再投资于他们的数字增长。

为何以及如何整合 SaaS

SaaS 整合的优点²

推出新数字产品的速度提高了 4 倍

随着上市时间的缩短,领导者为更快的增长和可扩展性奠定了基础。

流程开销减少了 30-60%

领先的公司利用生态系统实现商品化业务功能,提高了业务效率。

改善了时延并降低了风险

当公司在本地访问整个服务架构中的 SaaS 应用程序时,他们改善了时延,降低了风险并建立了安全的数据交换。

领导者采取了以下五个步骤来整合 SaaS:

1

确定可以利用哪些 SaaS 和技术即服务产品来简化运营和加速业务。

2

扩大数字化存在,确保直接访问尚未与数字核心相邻的任何 SaaS 提供商。

3

对即服务应用程序和工作流程组件进行建模,以获得所需的性能、吞吐量和增长。

4

将未作为服务提供的工作流程组件移至 SaaS 提供商附近。

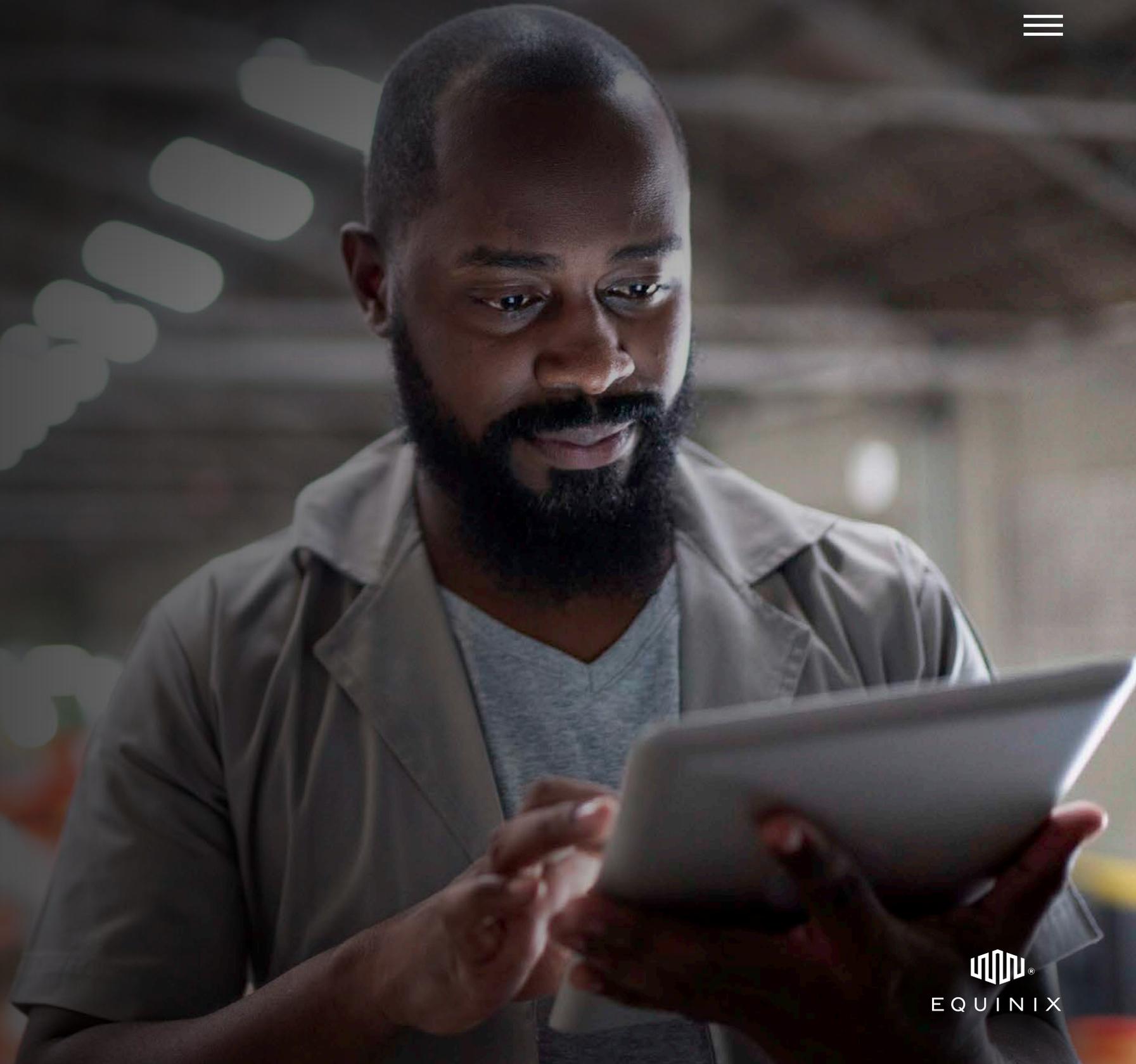
5

应用身份和访问控制,并在所有区域同步整合模板,以实现连续性和可扩展性。

数字领导者如何参与数据市场以通过数据产品获利

在制造、医疗保健和金融领域的前 30 家公司中,有 20 家利用了 Equinix 平台提供的数据市场来丰富其数据并通过自己的产品获利。

通过在价值最高的数据市场附近配置数字服务,他们能够范围最广的科学可选合作伙伴访问新的数据源,降低了风险,降低了传输费用,并从规模经济中受益。Platform Equinix 使这些领导者能够通过各种数据市场直接向各个业务合作伙伴提供新的数据服务。



为何以及如何整合数据市场

数据市场整合的优点³

数据质量提高 了 40-60%

数字领导者通过强大的数据市场聚合了高价值的实时数据源, 以获得切实可行的见解。

响应速度提高 了 5 倍以满足需求

数字领导者可以根据自己的需求灵活调整服务。

数据盈利能力提高 了 5-10 倍

通过直接访问最密集的商业技术和数据市场人口, 组织可以提供自己的数据服务。

领导者采取了以下五个步骤来利用数据市场:

1

确定组织需要和/或使用的数据源, 包括它们在哪里。

2

在这些数据源附近建立数字化存在点。

3

确定为了满足频率、容量和应用程序响应要求的互连需求。

4

通过本地暂存数据和处理应用程序来管理增长。

5

将服务扩展到订阅者以实现数据盈利能力。

领导者如何利用商业生态系统建立新的价值链

领先的数字提供商利用其在 Platform Equinix 上访问感兴趣的技术和商业社区 (例如支付、物流、联网汽车、金融科技、医疗科技和其他数字市场) 的机会, 实现了业务流程的自动化, 并扩大了服务交付平台的规模。

他们通过 API 驱动的协作, 直接与战略网点密度最高的业务合作伙伴建立联系, 确保了最低的时延和最高性能的数字服务。通过按需订阅模式, 他们将资本支出转变为运营成本, 从而释放了被困的资本, 将其投资于他们的数字增长。

为何以及如何整合商业生态系统

整合商业生态系统的优点⁴

数据交换量增加了 20 倍

凭借低时延、自动化、API 驱动的协作,领导者轻松扩大了其数字协作的规模。

进入新市场的速度提高了 2-5 倍

凭借更快的市场准入和丰富的合作伙伴生态系统,领导者完全有能力满足不断变化的市场要求。

资本支出转变为运营成本,以利用按需和订阅服务

通过改用灵活的模式,公司提高了效率并释放了被困的资本。

领导者采取了以下五个步骤来整合商业生态系统:

1

确定对业务具有战略意义的数字市场、合作伙伴和社区。

2

扩大数字化存在,以便在本地直接参与这些生态系统。

3

以物理或虚拟方式建立本地连接,以实现最低风险和最高性能。

4

自动执行流程、容量配置和容错,以便随可用性进行扩展。

5

随着业务的发展,纳入供应链、物流和租赁网络等其他要求。

获取整合数字生态系统所需的帮助

领导者正在加快推出新数字服务的步伐。在各个行业，我们已经看到发展最快的组织将其 IT 成本中心转变为可带来收入的业务基础设施。但是，他们并不是独自完成这项任务的。以这种速度发展需要具有能够访问最丰富生态系统的虚拟化、敏捷的基础设施。他们借助 Platform Equinix 上的按需功能、技术提供商和交付合作伙伴实现了这一速度。

案例研究

一家领先的制造商正在努力收集必要的数​​据，以确保产品质量。直到利用 Equinix 平台后，该制造商才能够访问其分销商提供的数​​据源并建立数据市场。

该制造商利用基于订阅的高性能基础设施来处理见解，将其数据分析转变为一项新的 AI 数字服务，以帮助其分销商预测故障率，减少停机时间并主动管理库存。Platform Equinix 并没有强迫该制造商自己构建这项服务，而是允许直接接入它所需要的技术提供商和供应链合作伙伴，将这项服务确立为新的收入来源。结果，我们的客户能够将挑战转化为机会，并将其推向市场的前沿。

探索我们的合作伙伴

企业不再需要在内部解决转型难题。Platform Equinix 提供来自 Dell Apex、HPE GreenLake 等领先技术合作伙伴的数字服务，这些服务可以帮助您的组织在构建数字价值链的时候优化对 SaaS 应用程序的访问并扩展计算和存储。我们的管理式服务提供商、系统集成商和渠道合作伙伴生态系统也可以帮助您加快旅程。

[访问目录 \(英语\)](#)。

立即试用该平台

立即试用我们的一些虚拟服务。

[了解如何使用 Equinix Metal® 提高应用程序性能 \(英语\)](#)。

[使用 Network Edge 实现网络转型并降低复杂性。立即试用。](#)

[使用 Equinix Fabrix® 实现云网络。](#)



第 5 章

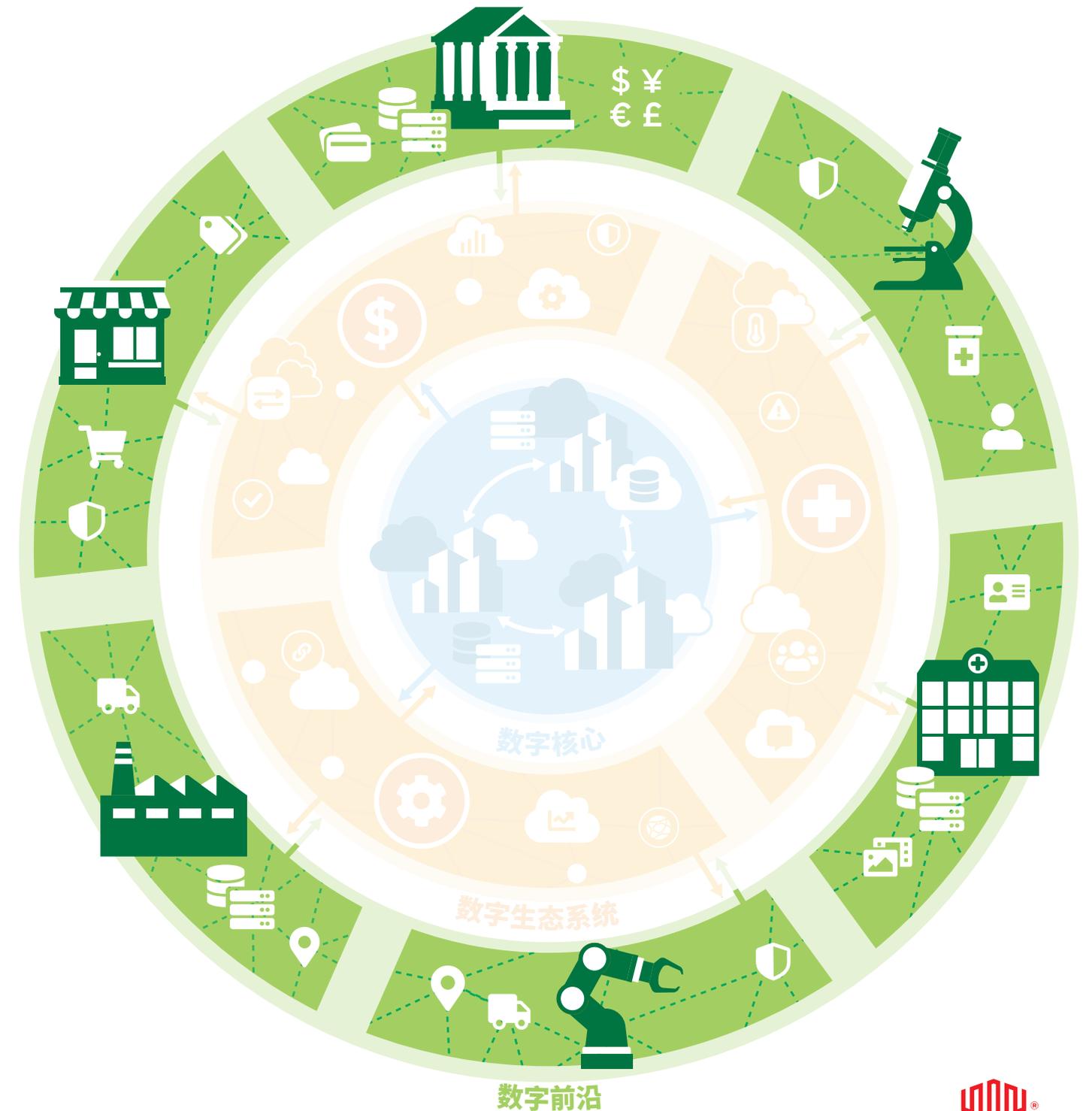
在数字前沿进行交互



在数字前沿进行交互

仅凭建立数字化存在并不足以在当今展开竞争。随着传统企业转变为数字提供商,我们对成千上万的部署进行分析后发现,公司在建立数字化存在后,他们面临着掌握数字交付的挑战。领导者通过将他们的数字基础设施引入他们数字参与度最高的网点解决了这个问题。支持充满活力的移动劳动力、开发与业务相关的见解并提供差异化体验,这需要这些领导者将其基础设施引入数字前沿。

通过这样做,这些领导者抓住了重大机会。例如,他们可以通过为前沿数字基础设施建立安全网点来适应快速变化的市场状况。他们还能够扩大前沿处理规模,直接在需要的地方获得见解,并为其用户提供所需的性能和安全性。



数字前沿的基准数据

我们来自 GXI 的基准数据显示了这些领导者将数字基础设施迁移到安全前沿网点的速度有多快。¹ 这些数据表明, 尽管大多数数字基础设施继续支持数字核心, 但 30% 的数字基础设施已转移到前沿。这种跨行业的趋势在企业和服务提供商中都有发展势头。

服务提供商

在前沿, 服务提供商平均与 100 多个离散合作伙伴建立互连。

企业

企业领导者平均拥有四个前沿网点, 总共包括 50 个机柜。

SaaS 公司

排名靠前的 SaaS 提供商平均拥有四个前沿网点, 总共包括 130 多个机柜和 55 个以上的互连。

此外, 我们的分析显示了这些领导者如何解决在数字前沿交互所面临的挑战。他们专注于安全前沿、智能前沿和用户体验。

领导者如何通过建立安全前沿来扩展他们的安全边界

各行各业的领导者都在前沿建立了安全网点,这使他们能够将数字服务带到更接近需要他们的地方。

利用 Platform Equinix 和广泛的合作伙伴服务,他们实现了最后一英里的网络转型,以安全地访问用户、客户和营业场所,而且他们以更低的成本实现了这一目标。而且,这种安全性也不以牺牲生产力为代价。他们使用按需功能,跨分布式前沿网点部署了安全枢纽。

为何以及如何创建安全前沿

构建安全前沿的优点²

前沿性能提高了 5-10 倍以上

领导者发现, 开放互联网上的流量减少了 80%。

通过本地建立的安全控制措施降低了风险

通过安全访问减少威胁面有助于公司改善控制和可见性并简化治理。

在数小时而不是数月时间内完成安全前沿部署

领导者优化了最后一英里的传输, 提高了灵活性, 并且创建了可扩展的威胁管理。

领导者采取了以下五个步骤来创建安全前沿:

1

确定远程办公室、移动劳动力和数字消费者附近的前沿网点。

2

确定流量模式并配置网络服务以保护前沿访问, 并根据其信任配置文件对流量进行分段。

3

标准化、编排和监控前沿访问控制策略。

4

在前沿卸载低价值流量。

5

根据需要扩展安全前沿 (例如, 针对新市场或新兴市场)。

领导者如何通过 AI 驱动的分析构建智能前沿以开发新见解

领先的制造商和数字提供商通过将 HPC 基础设施直接引入需要分析数据的前沿,优化了他们收集业务见解的能力。

利用智能前沿,他们聚合了跨设备、用户和合作伙伴的数据,从而实现 AI 驱动的分析,而不必将所有数据回传到核心。通过将 Platform Equinix 的强大功能与现有技术合作伙伴相结合,他们可以定制其前沿基础设施,降低成本,按需扩展,并提供实时情报以加快业务发展。

为何以及如何构建智能前沿

构建智能前沿的优点³

生态系统合作伙伴之间的平均数据传输成本降低了 60%

领导者将计算引入前沿数据,以高效扩展见解开发和业务协作。

前沿的数据处理量提高了 20-30 倍

这一增长实现了低时延、自动化和 API 驱动的协作。

进入新市场的速度提高了 2-5 倍

企业利用按需和订阅服务,缩短了价值生成时间,同时从资本支出转变为运营成本。

领导者采取了以下五个步骤来构建智能前沿:

1

确定距离数字化业务运营最近的前沿网点。

2

将运营技术工作负荷本地化到这些前沿网点,从而减少现场技术。

3

自动在本地配置存储和计算容量,以满足数据处理要求。

4

平衡前沿网点中的分析和专业化,而不是将这些工作负荷发送到核心。

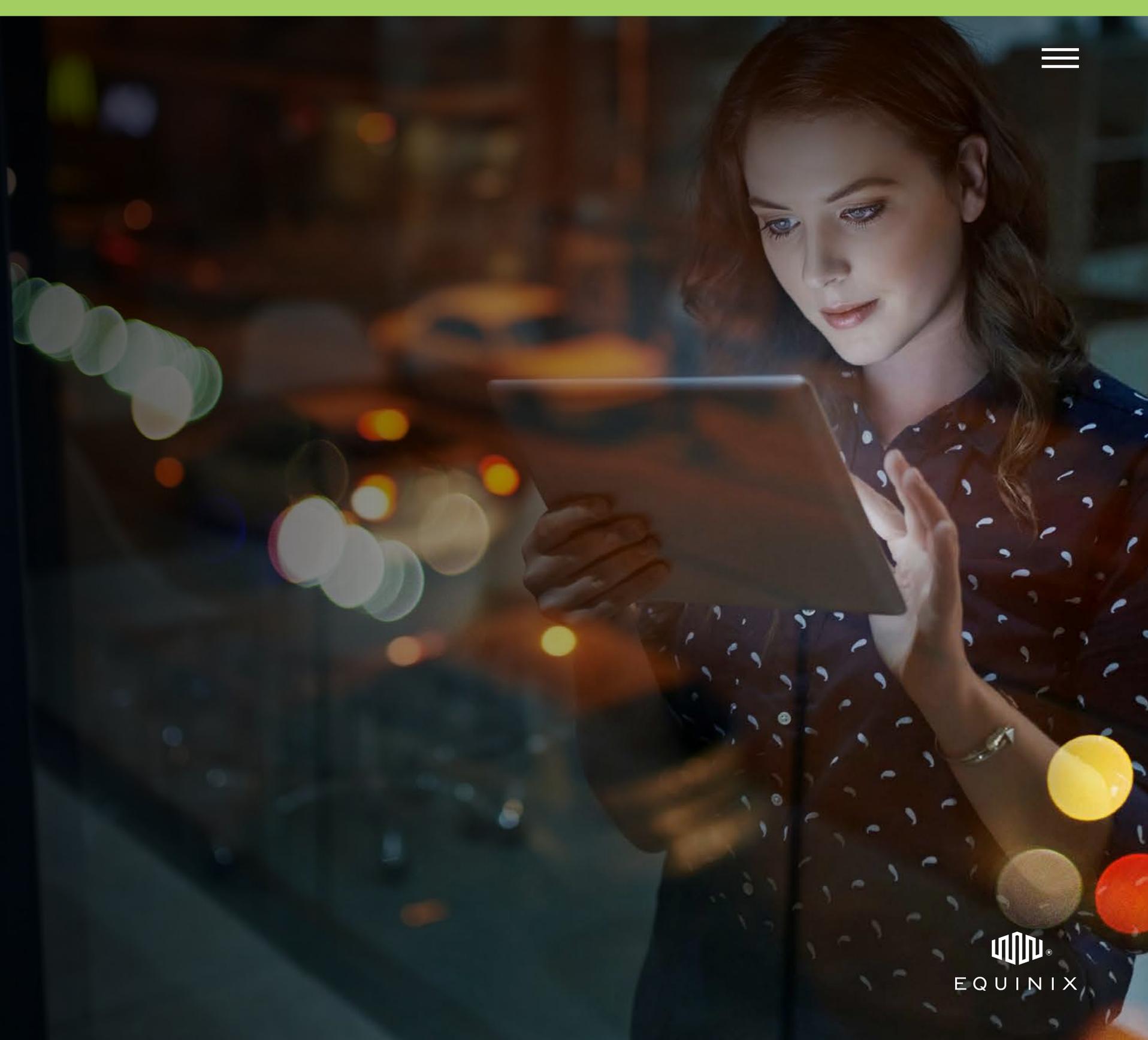
5

确定通往核心的替代路由,以支持业务弹性。

领导者如何将数字基础设施引入前沿以优化用户体验

领先的网络提供商、零售商、金融机构、游戏公司和内容提供商已使用 Platform Equinix 使数字基础设施更接近密集的人口和商业中心,以优化其用户体验。

通过将本地计算与战略前沿网点的按需功能相结合,他们增强了统一通信,扩展了性能,并且获得了对不断变化的需求快速做出反应的能力。这提高了应用程序的性能,提高了客户满意度,并使他们的远程劳动力能够以更低的成本高效工作。



为何以及如何优化用户体验

优化用户体验的优点⁴

客户响应时间 缩短了 5-10 倍

领导者利用他们与具有本地访问权限的用户和客户接近,从而获得了实时进行数据分析的能力。

上市时间缩短了 了 80% 以上

企业建立了可扩展的基础设施,以满足不可预测、不断增长的劳动力和其他业务需求。

以更低的每用户 成本增加了带宽

与最多选择的网络提供商直接连接使领导者能够选择最接近其用户和设备的提供商。

领导者采取了以下五个步骤来优化用户体验:

1

确定哪些前沿网点集中了远程员工和客户。

2

利用 SD-WAN 和 5G 管理最后一公里的访问。

3

让直接影响用户体验的工作负荷更接近前沿。

4

实施或利用旨在优化这些体验的超专业解决方案。

5

测量、监控和衡量用户满意度。

获取在数字前沿进行互连所需的帮助

数字基础设施增长最快的是前沿。制造、金融服务、零售以及内容和数字媒体等行业的领导者已将数字基础设施转移到前沿,以安全地支持远程劳动力,开发关键见解并改善客户体验。他们适应了快速变化的需求,并利用对 Equinix 平台上的网点、合作伙伴和提供商的访问,为用户带来了基础设施。

案例研究

一家财富 1000 强制造商在应对全球疫情给其劳动力和合作伙伴带来的压力方面遇到了困难。其前沿架构无法针对远程用户进行有效的扩展,也无法提供客户所要求的见解。Platform Equinix 改变了这种情况。

该制造商部署了来自网络和安全技术合作伙伴的虚拟服务,以分布安全的前沿存在。它利用这些网点直接聚合和处理来自航空公司、工厂和运营队伍的数据,同时为用户提供数千次远程会议和 VPN 会话。整体解决方案将带宽提高了 5 倍,总共实现了 500 万美元的节省,并促进了支持前沿智能运营的新数字服务的推出。

探索我们的合作伙伴

通过该平台直接利用 Check Point、Cisco 和 Fortinet 等合作伙伴的解决方案,您可以帮助您的组织实现其前沿目标。Platform Equinix 提供来自领先技术合作伙伴的数字服务,他们可以帮助您的组织建立安全的前沿存在,并将计算和存储带到用户最需要的地方。我们的管理式服务提供商、系统集成商和渠道合作伙伴生态系统也可以帮助您加快旅程。

[访问目录\(英语\)](#)。

立即试用该平台

立即试用我们的一些虚拟服务。

[了解如何使用 Equinix Metal® 提高应用程序性能\(英语\)](#)。

[使用 Network Edge 实现网络转型并降低复杂性。立即试用。](#)

[使用 Equinix Fabrix® 实现云网络。](#)



第 6 章

借助 Platform Equinix 的力量 向前迈进





开始您的旅程

在这个不断变化的数字世界中，每个组织都面临着适应颠覆的压力，不仅要生存，还要茁壮成长。正如我们在前几章中的分析和示例表明的那样，成功的组织遵循了共同的模式：他们使用了核心、生态系统和前沿的组合来部署数字基础设施，并且采取了具体措施，使他们能够发现优化基础设施、节省成本和增加收入的机会。

但是，是什么将这一切结合在一起，将数字基础设施转变为竞争优势和新的业务价值？在单一平台上进行部署，即 Platform Equinix。凭借全球最大的合作伙伴和企业生态系统，Equinix 可以促进创新、体验和优化的部署，从而增强您的数字领导地位。

这种转型是一段旅程，但您现在有了引导您走向成功的指南。有了这些信息，您既可以了解数字领导者为取得成功所做的工作，也可以了解您如何推进自己的战略以抓住新的市场机会。这是您迈出下一步的机会。



是时候投资数字基础设施并 在这个新世界中取得成功了

在数分钟内配 置虚拟网络服务

了解如何借助 Network Edge 对网络进行现代化改造,并在前沿以虚拟方式部署为数字化做好准备的基础设施。

[了解更多](#)

与合作伙伴一起 加快您的战略

探索可以推动您的数字化转型战略的合作伙伴和提供商。

[访问目录\(英语\)](#)

看看像您这样的企业 是如何解决这些挑战的

查看我们的数字领导者系列,了解成功转型战略的相关见解。

[现在观看\(英语\)](#)

关于 Equinix

Equinix (纳斯达克代码:EQIX) 是全球化数字基础设施公司®。数字领导者利用 Equinix 值得信赖的平台,以软件速度实现基础设施的整合和互连。Equinix 使组织能够访问所有合适的地点、合作伙伴和可能性,从而敏捷地进行扩展,加快数字服务的发布,提供世界一流的体验并增加其价值,同时支持他们的可持续发展目标。

**是否有疑问?
联系我们**

[Equinix.cn/contact-us](https://www.equinix.cn/contact-us)

郭太侠·内容智库服务矩阵

侠说·行业报告库

运行4年+，保持日更新

3万+报告，5400+付费会员

网址：www.guotaixia.com



AiDuck·智能创作



GPT4.0+Midjourney

网址：aiduck.art



方案鸭·PPT方案库

全站PPT，即拿即用

网址：www.duckppt.com

侠说

让读报
成为一种习惯

培养格局 增大视野

报告来了



《侠说》公众号



《方案鸭》公众号



太侠微信号

报告来了：www.guotaixia.com

方案鸭：www.duckppt.com