



深层云替代方案

潜入业务绩效的核心

IBM 如何提供帮助

本文提出的深层云战略需要引入合作伙伴来提供广泛而深入的技术和服务组合,包括大型企业业务战略和咨询服务、设计思维和协作促进服务、全球行业专业知识以及深度混合云技术咨询和实施服务。

这需要由领先的集成商来协调整个生态系统中的技术供应商和服务提供商来共同为客户创造更大的价值。IBM 就是理想的合作伙伴。如需了解更多信息,请访问: ibm.com/cloud-computing 和 ibm.com/it-infrastructure/solutions/hybrid-cloud



如果想要钓到更大的鱼, 就要
前往大鱼所在的深层水域。

摘要

■ 深层云靶向业务核心层。

深层云聚焦于企业为客户创造重大价值的领域。对于银行业, 这可能是贸易融资服务。对于制药行业, 这可能是药物发现环节。对于能源行业, 这可能是设计和运营电动汽车充电站。所有能够让企业在行业中建立核心竞争力的领域, 就是深层云的聚焦点。

■ 深层云追求重大企业绩效改进。

深层云战略开辟了一个庞大的业务价值池, 其中有巨大的潜力尚待发掘。深层云旨在融合云、数据、软件和人工智能来大幅提升业务绩效, 助力成熟的传统企业突破桎梏, 引入创新、高速业务模式。

■ 深层云专注于创造价值流和降低风险。

通过专注于核心业务价值流, 企业可以将当前采用的新技术与其在未来可能创造的价值直接关联起来。价值流可以清晰呈现这种更强大且更简短的关系链条, 让企业快速、安全地开展小规模试验。

深层云替代方案简介

在技术驱动的绩效改进领域,企业领导者应借鉴商业捕鱼智慧:如果要钓到大鱼,就要前往大鱼游弋的深层水域。

以鲱鱼为例,这是一种不到手掌大的鱼,通常在河口和近海成群活动。鲱鱼并不会出现在海鲜餐厅的菜单上,因为这种鱼肉质太硬,又太过于油腻,也就不宜食用。但鲱鱼适合作为饵料,可以加工成鱼油并制成 omega-3 营养补充剂,还可以作为某些猫粮的主要成分。商业捕鱼者用拖网渔船拉网捕捞鲱鱼,并按桶售卖。

再来看一看巨型蓝鳍金枪鱼,这是一种可以长到 8 英尺长、1000 磅重的深海鱼。蓝鳍金枪鱼是一种备受推崇的优质寿司原料,在全球各地的鱼市中可以卖到每磅 1000 美元以上。曾经有一条蓝鳍金枪鱼在拍卖会上以高达 300 万美元的价格成交。¹ 捕捞蓝鳍金枪鱼所需的条件十分苛刻,不仅需要可在近海深层水域航行的大型船只,先进的捕鱼技术,还需要装备昂贵的鱼竿、卷线器和诱饵,以便于钓起深海中的大型鱼类。

一些人采用小鱼战略,却期望获得大鱼回报,这显然不切实际。同样,如果您的组织期望从长期以来的技术投资中获得重大业务价值,但结果却不尽如人意。这可能是因为在错误的位置,用错误的方式捕捞错误的鱼类。

事实上，对云、数据、软件和人工智能 (CDSAI) 等技术和实践的传统采用就像是在浅层水域捕捞鲱鱼。用这些技术来捕捞小鱼没有任何问题。采用云来提高企业 IT 的效率是一件好事。采用软件即服务 (SaaS) 来降低人力资源、财务、CRM 和记录系统的成本也可能是一项极具成效的投资。但这些标准化功能既不能创造收入，也无法为企业建立差异化的核心价值主张。如果您的企业仅仅停留在浅层水域和近岸水域进行后台成本优化，那么永远都无法捕捞到价值更高的蓝鳍金枪鱼。

请仔细思考 IBM 商业价值研究院的一些独到见解。根据我们开展的一项调研：

- 在大型全球企业的利益相关者中，37% 的受访者表示“几乎完成了”所制定的云采用计划。另有 31% 的受访者表示在云采用过程中陷入“停滞”。²
- 大多数利益相关者表示，他们最迫切的希望是利用云功能来进一步推动战术性数据计划（例如，对现有的线下服务进行数字化改造），而不是进一步推动战略性数据计划（例如，推出新的业务模式或提高业务敏捷性）。³
- 数字化转型计划以及当前云采用计划的失败率仍然居高不下。⁴

由于关键业务运营在企业成本结构中占据最大比重，并创造企业的大部分收入，因此即便是对绩效的些微改进也会实现惊人的新业务价值。

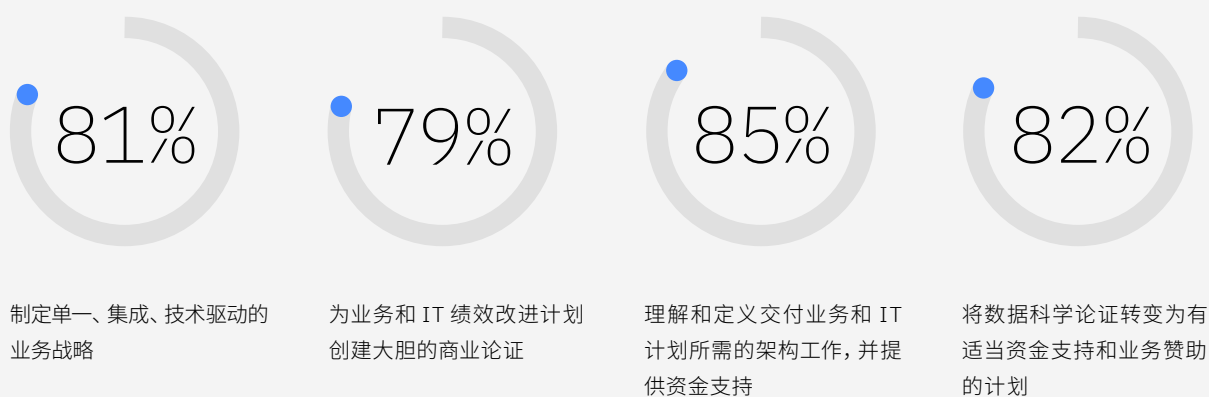


在 IBV 最近开展的一项调研中, 受访者评估了在尝试通过采用技术实现新业务价值方面的难度水平。结果不甚乐观 (见图 1)。

图 1

将 IT 能力转化为业务绩效改进

企业表示尝试将 IT 能力转化为新业务价值的难度非常高。



将任务难度评为“高”或“非常高”的受访者百分比

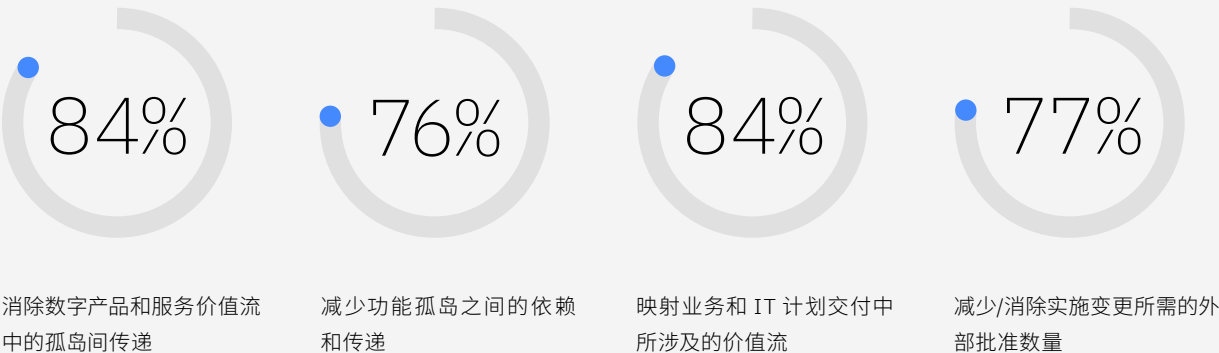
信息来源: IBM 商业价值研究院在 2022 年 4 月针对 4,348 位成年人开展的云和数据运营模式调研

此次调研还向受访者询问了企业在建模和改进当前价值流绩效方面所面临的具体挑战，并揭示了关于关键业务产品和服务交付的深层数据。受访者报告的结果同样不甚乐观（见图 2）。

图 2

设计更好的价值流

企业表示尝试改进价值流绩效的难度非常高。



将任务难度评为“高”或“非常高”的受访者百分比
信息来源：IBM 商业价值研究院在 2022 年 4 月针对 4,348 位成年人开展的云和数据运营模式调研

这些数据反映，当前传统技术采用计划的回报呈下降趋势。加大投资开展更多项目，让员工在晚上和周末加班，将失败归咎于过度炒作的技术或相关执行人员 — 这些典型迹象都表明现有系统在将数字技术转化为业务价值方面存在缺陷。俗话说，“每个系统都是为预定的效果而精确设计的。”侧重于成本优化的传统 CDSAI 采用方法只能实现小幅改进，因为这就是它的设计初衷。如果您希望实现重大改进，则需要重新设计系统。

我们认为，企业可以采用一种更好的方法和系统。我们称之为“深层云”。

深层云建议，如果您想要钓到更大的鱼（为了实现核心业务绩效的重大改进），就需要潜入大鱼游弋的深层水域去捕鱼，深挖企业中最关键的业务价值流。（参见图3）。

图3

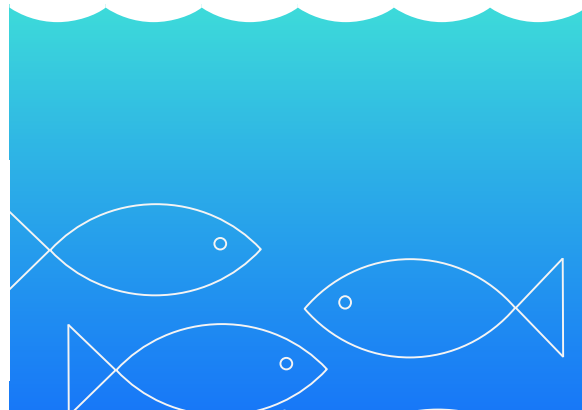
选择钓大鱼

深层云的理念很简单：企业要想从云中实现重大回报，就必须前往更深层的水域钓到更大的鱼。

传统技术采用方式就像是在浅层水域钓小鱼，只能小幅改进业务绩效。



而深层云就像是在深层水域钓大鱼，可为企业创造重大业务价值。



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46740

