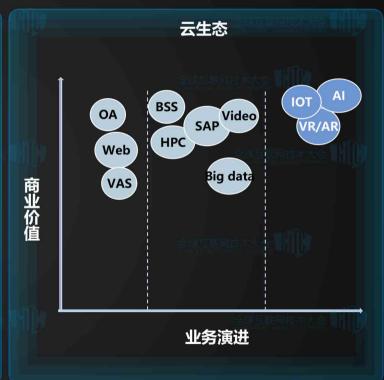


塑造云时代 联接企业的现在与未来

LEADING NEW ICT

趋势:公有云在企业IT的投资占比逐年增加







Netflix:全面公有云化,支撑业务高速增长



NETFLIX

1997 ♦ Netflix成立,提供DVD租赁

2007 ♦ 开始提供互联网付费视频业务

2009 ◆ 业务增长速度远远超过了数据中心建设速度, 业务开始基于公有云部署

2012 完成在线视频相关业务全部云化

Now ♦ 付费用户过亿,100%业务基于公有云,包括:

- ▶基于云的开发与管理
- ▶基于云的大数据分析
- ▶基于云的产品部署

华为:VMALL商城基于混合云快速响应业务浪涌

457%

瞬间波峰

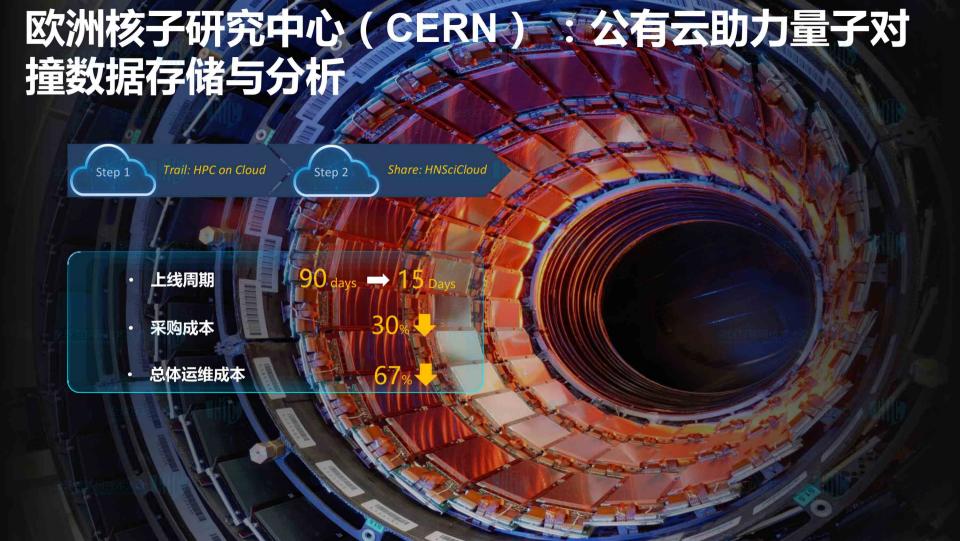
240万

并发用户

1652

安全攻击防护

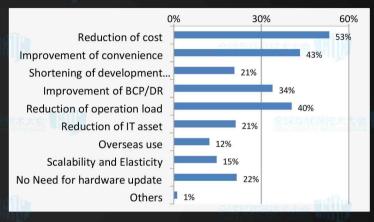
华为商城(vmall)是华为公司旗下的自营电子商务平台,是以营造用户的移动信息生活为服务宗旨的互联网商务平台。



价值:帮助企业聚焦主营业务,灵活应对业务变量的



业界诉求分析



Source: Fuji Chimera 2014 Present Status and Future Prospects of the Cloud Computing Market (2014-Mar)







时间成本消耗



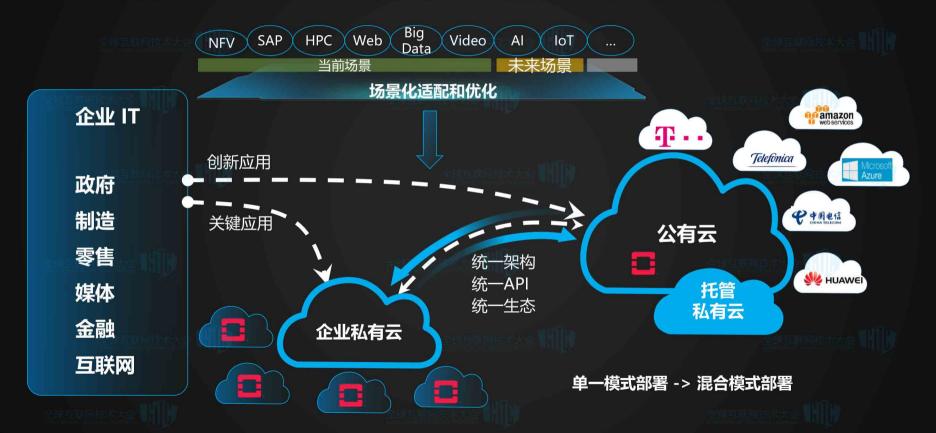




聚焦核心业务,专业的事交由专业的人去做



战略:华为FusionCloud业务战略,联接企业的现在与未来



移动互联解决方案(web&mobile):提供亿级并发的安全可靠解决方案





亿级并发用户连接 分布式RDS,每秒3万TPS



应用感知的负载均衡

PB级大数据,实时精准营销



安全可靠

高可靠数据库,跨AZ多级同步

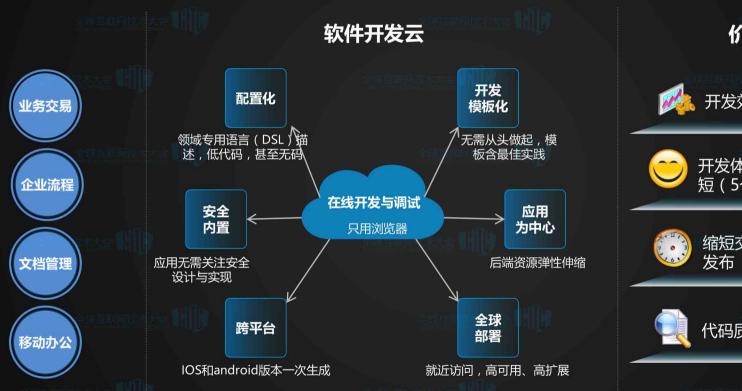
混合组网,双活容灾

典型案例

华为终端销售平台 节日促销/新机抢购 面向全球消费者云服务

千万级并发用户

软件开发云(Dev Cloud):服务化、流程化、工具化,加速应用上线



开发效率提升30%

开发体验好,学习周期 短(5个工作日)

缩短交付周期,一周一发布

代码质量问题减少50%



移动桌面(Workspace Cloud):安全低成本云桌面,与PC一致的体验









渲染

移动办公

安全接入

快速 获得

按需创建,即创即用,0等待

按需 付费

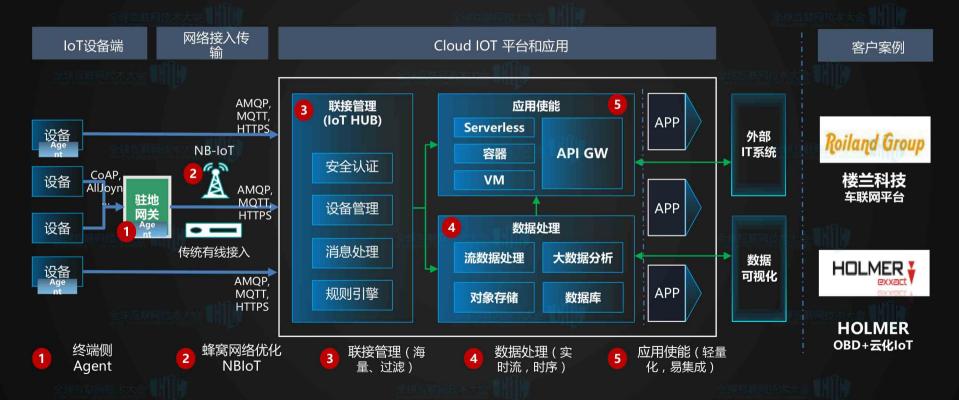
PAYU(Pay As You Use)模式,按需扩减容,灵活控制成本

极简运维

向导化操作,自动化运维,运营 低门槛



IoT Cloud,为新兴物联网产业提供端到端IT解决方案





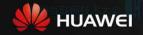
长期战略投入,构建公有云全堆栈能力



3000+云计算研发,全球5大研发中心,IT领域3000+专利

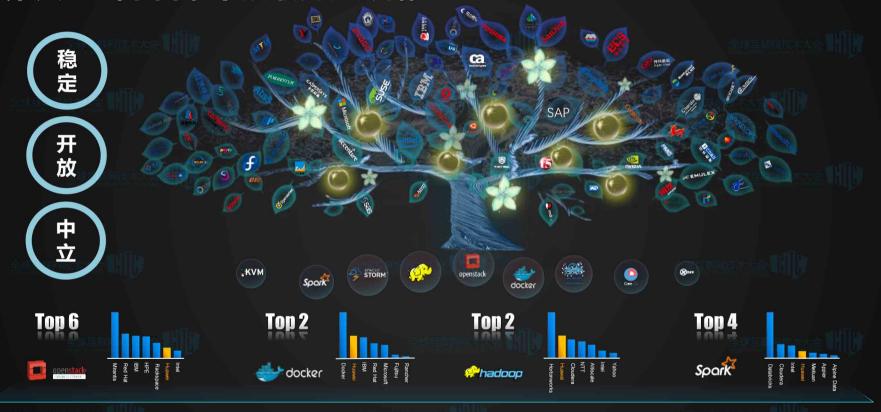


自主知识产权的服务器、存储、虚拟化、数据中心



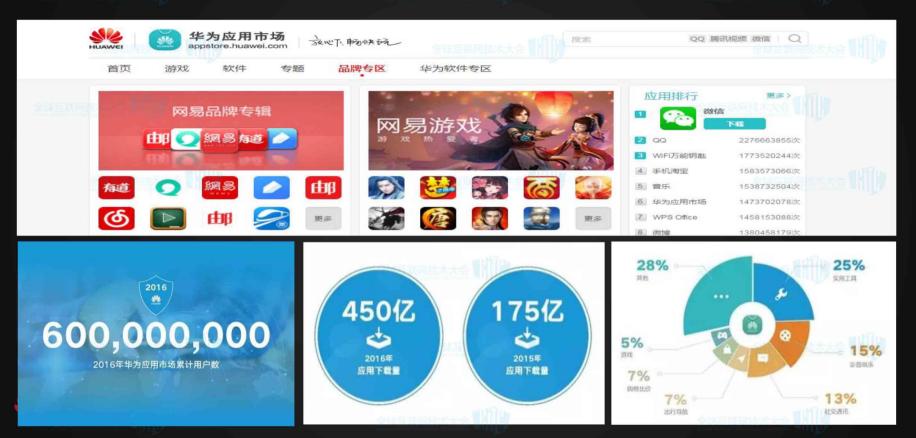


聚焦基础平台,不获取用户数据





终端应用市场,提供海量用户导流



全方位服务协助互联网业务上云





云咨询



云服务

 云服务器
 虚拟网络

 云存储
 安全

 大数据

维护支持



云平台



基础设施



Cloud OS



管理平台



将自身成功经验与全球客户分享,共同发展



FusionCloud for Public

拥抱公有云,共赢云生态!

Adapted for Internet 匹配互联网业务

Open Ecosystem ^{开放生态} Full-stack Solution 全堆栈方案 Global Practice 全球实践

THANK YOU

THE ROAD TO
DIGITAL TRANSFORMATION

Copyright©2017 Huawei Technologies Co., Ltd. All Rights Reserved.

The information in this document may contain predictive statements including, without limitation, statements regarding the future financial and operating results, future product portfolio, new technology, etc. There are a number of factors that could cause actual results and developments to differ materially from those expressed or implied in the predictive statements. Therefore, such information is provided for reference purpose only and constitutes neither an offer nor an acceptance. Huawei may change the information at any time without notice.