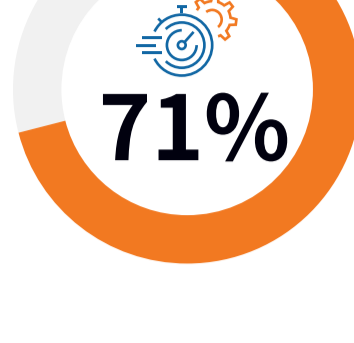


2023 网络即服务： 市场状况



的受访者同意或非常同意：与传统消费模式相比，“即服务”消费模式具有更好的IT敏捷性。

来源：IDC NaaS调查，由HPE赞助，2023年1月，n=255

推动使用企业NaaS的主要因素



技术

—更快地获得新技术/
缓解技能差距挑战



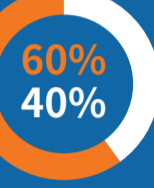
财务

—可预测的成本，
更容易编制预算



运营

—IT员工限制/效率/
计量和使用情况



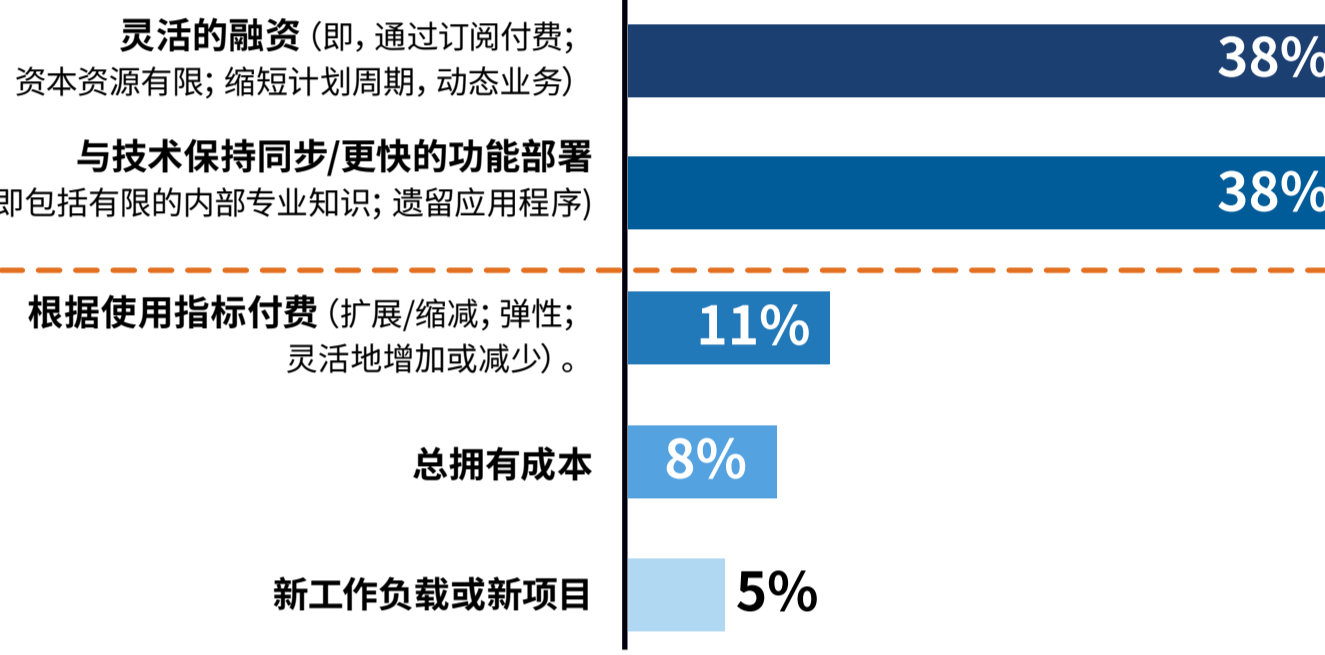
NaaS外包：60% 的受访者认为NaaS应包括将网络完全外包给NaaS提供商并由其管理。

来源：IDC NaaS调查，由HPE赞助，2023年1月，n=255

企业NaaS的主要催化剂

灵活的融资方式以几乎近4:1的比例主导，
超过基于使用指标的付费方式

(受访者比例)



来源：IDC NaaS调查，由HPE赞助，2023年1月，n=255



灵活的融资：
通过订阅支付，资本投资有限



灵活消费：
根据使用情况付费，即能够灵活地增加或减少。

随着NaaS的市场认知度和使用量的增加，
人们对其优势有了新的认识，即转向财务灵活性，
而不是扩展或缩减的能力。

灵活融资的最大优势



能够支持更加动态
的业务模式



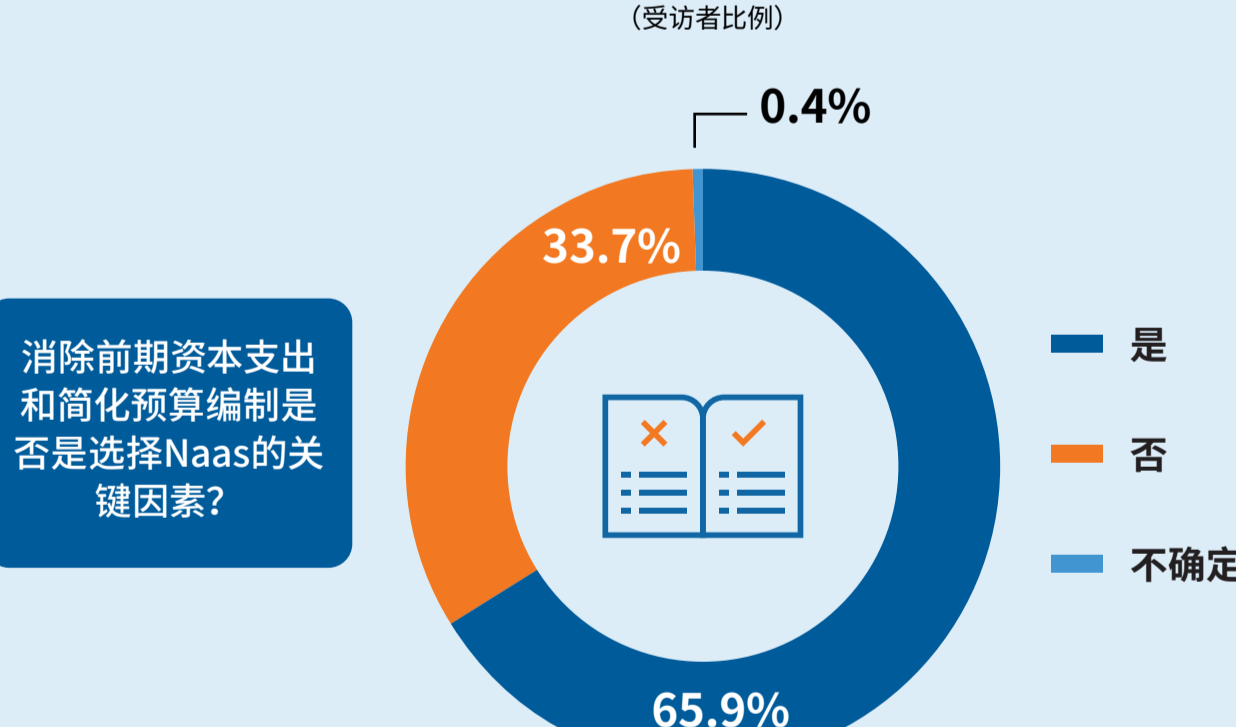
减少资本需求



更快的规划周期

66%的受访者认为， 消除前期资本支出和 简化网络预算是选择 企业NaaS的关键因素

(受访者比例)

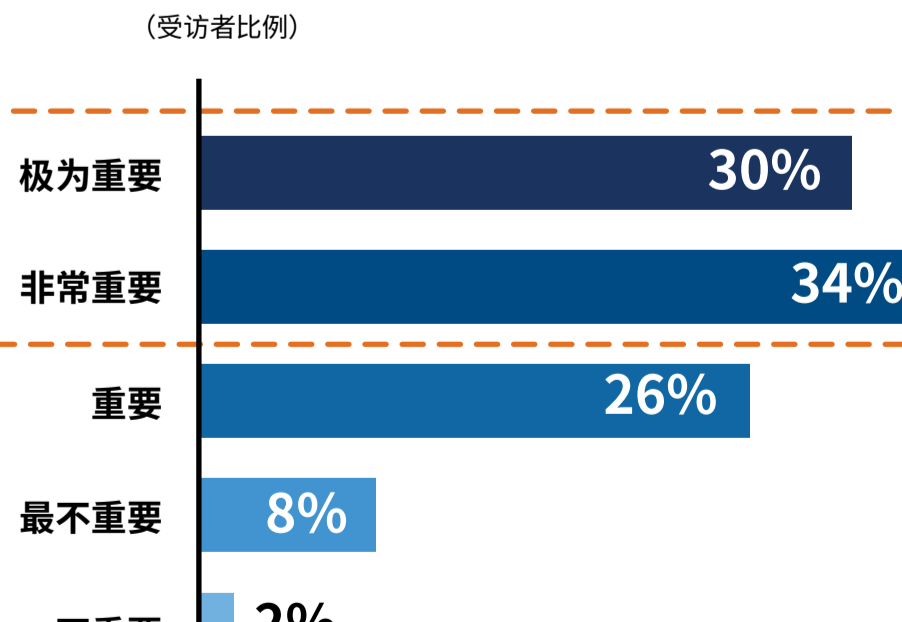


消除前期资本支出
和简化预算编制是
选择NaaS的关键
因素？

来源：IDC NaaS调查，由HPE赞助，2023年1月，n=255

64%的受访者认为， 企业NaaS的底层CPE/ 硬件非常或极其重要

(受访者比例)



来源：IDC NaaS调查，由HPE赞助，2023年1月，n=255

赞助商寄语

HPE GreenLake

开启NaaS之旅，您准备好了吗？

了解更多来自HPE Aruba网络的信息