

强化云原生基础服务，软通动力云战略迈向新台阶

原创

阿明观察 于 2022-01-03 19:21:08 发布 993 收藏

分类专栏: [科技明说](#) [阿明观察](#) [全球云观察](#) 文章标签: [云计算](#) [云原生](#) [物联网](#)

版权声明: 本文为博主原创文章, 遵循 [CC 4.0 BY-SA](#) 版权协议, 转载请附上原文出处链接和本声明。

本文链接: https://blog.csdn.net/qq_41689867/article/details/122291167

版权



[科技明说](#) 同时被 3 个专栏收录

77 篇文章 0 订阅

订阅专栏

[阿明观察](#)

348 篇文章 5 订阅

订阅专栏



[全球云观察](#)

141 篇文章 2 订阅

订阅专栏



在5G、人工智能、大数据、云计算等数字新基建的大潮下, 企业数字化转型迎来了前所未有的机会, 在很大程度上, 借助云原生的敏捷企业, 在这场数字化历史变革中找到了更多创新与发展。

作为数字新基建的弄潮儿之一, 软通动力借助自身行业优势与技术服务能力, 立足行业数字化需求, 在提升整体竞争力的同时, 进一步强化云原生基础服务, 从而推动云战略迈向了新台阶。

基于“产品+服务”模式, 进一步夯实云战略发展之基

在面向云业务发展的道路上, 每个公司都有各自不同的路径。相对而言, 软通动力在确定云战略发展目标之后, 借助软通动力的行业优势与技术服务能力, 不断加速云战略不断落地, 并组建成立云服务事业群。

“云原生已成为企业IT基础设施主流选择，引领企业数字化转型的未来，在面向客户的数字化转型中，我们也将云服务视为公司的基石业务。”软通动力副总裁谢睿表示，“因此，面对这个市场，我们坚持云原生体系产品与服务并重，AI加持行业深耕的理念。”云服务事业群不断构建技术生态，与行业战略合作伙伴达成深度合作，基于云原生“产品+服务”的模式，使其成为助力企业数字化升级与转型的创新驱动力。

具体而言，软通动力携手行业战略合作伙伴，联合打造全方位的云原生产品与服务体系，以软通iSSCloud云服务平台为基础，构建行业云原生产品及解决方案，形成最佳实践，以标杆案例的模式加速行业推广与复制。作为信通院权威认证的MSP云管理服务卓越级提供商，软通动力在云原生服务的业务上，将持续打造云MSP服务能力，发挥自身行业优势，聚焦汽车、金融及行业头部客户，使云战略迈向新台阶。

随着客户数字化转型的快速发展，智能自动化将是未来企业发展的必然趋势，千行百业的头部客户在智能自动化领域的需求也越来越明确、需求量也在快速爆发，未来存在着巨大的市场空间。这为智能自动化领域的产品和服务体系提供了良好的市场契机和方向指引，在数字社会智能自动化产品将会成为创新型社会生产力。为了满足日益明确的市场需求，软通动力打造了智能自动化业务组织，并携手华为全面打造流程自动化领域的企业级产品“软通动力数智员工”，共同建设了“研、销、服”能力体系，为客户提供从流程咨询、流程交付、流程运营的全方位智能自动化体系。智能流程化业务体系将作为软通动力云战略在SaaS层快速落地的利器。



持续运营，打造可落地的云服务能力

从行业演进来看，云已逐渐成为IT创新的中心，而云原生则正成为云计算领域新的变量。云原生将以最简洁的方式实现对业务实时需求的快速响应，为企业带来价值。

软通动力通过三年的数字化转型战略实践从上云企业逐步转变成了云上企业，作为大型集团企业上云标杆，依托华为云的深度战略合作关系，为行业客户提供上云咨询规划、迁移实施、运维、以及云原生开发等一站式云专业服务，撬动企业上云的整体市场格局，加速企业数字化进程，同时带动软通动力的整体云业务持续发展。

在云MSP管理服务方面领域，云管理平台之间的竞争，其本质在于如何做好持续运营。持续运营代表着一种全新的服务模式，需要在三个方面持续突破。

首先，强化服务质量，提升重点行业用户满意度。针对现有实现云原生服务合作突破的行业用户，主动提供企业上云全生命周期的保障，凭借独特的全栈云MSP专业服务能力，赢得用户的认可。

其次，加深行业用户沟通，发掘更多合作机会。建立不同形式的定期沟通机制，如技术交流、专业咨询等，不断挖掘客户在平台构建、业务转型等方面的需求，从中寻求产品及行业解决方案、专业服务 etc 创新合作机会。

第三，塑造行业标杆案例，实现创新型的方案复制。通过良好的客户链接，做好格局看护，围绕客户业务发展孵化新的方案，输出可复制性的优秀实践，以此影响并扩展到更广泛的行业领域。这是一个借助软通动力“产品+服务”模式，实现行业解决方案输出的过程，代表着行业用户的优秀实践将在更大范围被成功复刻。

三个方面的聚焦和突破，不仅可以充分发挥软通动力深厚的客户基础与行业资源，继续深挖行业需求和痛点，“做实做厚”用户，有效推动“云战略”的广泛落地，加速企业用户的数字化转型。“云业务的发展不能‘撒胡椒面’，还是需要找准自身的势能优势，聚焦优势行业，深入优势用户，借助持续运营的举措实现目标领域的重点突破。”谢睿解释道。

除此之外，“持续运营”离不开管理工具的支撑，软通动力自研的ISSCloud云服务平台在其中扮演了重要角色。基于云原生技术，ISSCloud云服务平台为用户提供完善的基础设施管理、容器管理、DevOps、微服务治理、云原生数据服务等能力；同时，整合了软通动力云MSP管理服务体系中的规划咨询、应用实施、定制开发、主动运维等服务，实现资源、部署、配置和运维四个维度的统一管理，构建敏捷交付、安全可信、在线透明的云上数字服务交付流程。ISSCloud云服务平台研发始于2013年，从1.0迭代至如今的4.0版本，已成为企业上云的专业服务平台，助力更多行业客户的数字化转型，进一步助推软通动力的行业破局与业务重生。

“数智员工”，加速企业智能自动化

在建设软通动力IaaS、PaaS层产品及服务能力的基础上，软通动力携手华为云建设行业解决方案，联合打造研、销、服一体化体系，并推出智能自动化产品——软通动力“数智员工”。

随着企业数字化转型的深入，越来越多的客户对智能自动化有着迫切的需求。据市场分析预测，2023年全球流程自动化市场规模将超过200亿美金，2025年将超过600亿美金。越来越多的央企、500强企业都将开启在智能流程自动化领域的业务竞赛。

“数智员工”作为新型数字化生产力，其结合了华为AI、高斯DB、RPA等产品，通过与华为各军团的方案整合，再深度融入客户的行业Know-How和场景化解决方案中，最终，形成全面的智能自动化创新产品和服务。

“数智员工”产品体系中，AI能力和Domain-Know是核心能力。AI中的OCR、机器视觉技术是其眼睛，负责将图像、视频中的关键信息识别成为所需要的结构化数据，NLP技术负责文字的语义识别可以正确理解文件中的争取含义；ASR技术就如同其耳朵，可以听取人的语音作为命令输入；TTS技术就如同其嘴巴可以把文字读出来，完成与人的对话；RPA就如同其手，负责操作键盘和鼠标；高斯DB就如同其记忆，可为客户提供海量的过程资产；千行百业的业务知识将储存在知识图谱中，再结合各行业特性和需求，最终形成各具特色的行业解决方案。

产品架构方面，“数智员工”在提供SaaS化服务的同时，也提供“数智员工”一体化解决方案，以满足用户在私有云部署、资产审计方面的要求。

行业领域方面，“数智员工”将面对煤炭、汽车、金融、港口、教育等提供行业化专业级产品。

应用场景方面，“数智员工”重点提供数字化营销、财税、人事、产品设计、仓储物流、数据分析等智能流程自动化助手。

通过“数智员工”产品体系，软通动力将为用户提供数字化转型到智能自动化转型的全方位服务和支撑，大幅增加“客户粘度”。为满足客户的不同需求，软通动力还将打造流程咨询、流程交付、客户培训、流程运维的全生命周期服务体系。

数字化转型是社会发展的必然过程，而其结果必然是全社会的智能自动化。这个过程中IT技术只是催化剂，信息化时代下的很多工作岗位、行业都将在智能自动化时代发生转换和升级，千行百业的知识图谱建设、流程交付和流程运维将爆发出海量需求，软通动力的IT服务体系和服务能力也将随之迈上新的台阶。

(by Aming)

- END -

你
怎
么
看
？

欢迎文末评论补充！

【全球云观察 | 科技明说】 专注科技公司分析，用数据说话，带你看懂科技。本文和作者回复仅代表个人观点，不构成任何投资建议。