

# อีเอ็มซี ประเทศไทย เหตุการณ์สำคัญทางด้านธุรกิจ ในปี 2555 และโฟกัสสำหรับปี 2556

อีเอ็มซี คอร์ปอเรชั่น เป็นผู้ในระดับโลกในการช่วยให้องค์กรธุรกิจและผู้ให้บริการปฏิรูปการดำเนินงานและนำเสนอไอทีในรูปแบบบริการ โดยปัจจัยพื้นฐานสำหรับการปฏิรูปดังกล่าวก็คือระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์ อีเอ็มซีนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรม เพื่อเร่งการพัฒนาสู่ระบบคลาวด์คอมพิวเตอร์ ช่วยให้ฝ่ายไอทีสามารถจัดเก็บ จัดการ ปกป้อง และวิเคราะห์สินทรัพย์ที่มีค่ามากที่สุด นั่นคือ ข้อมูล ในลักษณะที่คล่องตัว เชื่อถือได้ และประหยัดค่าใช้จ่าย ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับอีเอ็มซีมีอยู่ที่ [www.emc.com](http://www.emc.com)



## เหตุการณ์สำคัญทางด้านธุรกิจในปี 2555

สำหรับปีการเงิน 2555 ตั้งแต่เดือนมกราคมถึงธันวาคม ธุรกิจของอีเอ็มซีในประเทศไทยสะท้อนการใช้จ่ายด้านไอทีอย่างระมัดระวังจากลูกค้า โดยสืบเนื่องมาจากภาวะความไม่แน่นอนและปัญหาทางด้านเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นทั่วโลก

อย่างไรก็ตาม ลูกค้าในเมืองไทยยังคงตอบสนองในแง่บวกต่อเทคโนโลยีคลาวด์และบี๊กดาต้าของอีเอ็มซี ซึ่งยังคงได้รับความสนใจสูงสุดจากองค์กรต่างๆ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและดีที่สุดของอีเอ็มซีนำเสนอความสามารถและคุณสมบัติที่โดดเด่น รองรับการปฏิรูปฝ่ายไอทีและธุรกิจให้มีความคล่องตัวและประสิทธิภาพเพิ่มสูงขึ้น

## โฟกัสธุรกิจสำหรับปี 2556

ฝ่ายไอทีของทุกองค์กรประสบปัญหาท้าทายพื้นฐานสองอย่าง นั่นคือ การลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และการเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจ ทั้งนี้ ราวสองในสามของงบประมาณไอทีถูกใช้ไปกับการบำรุงรักษาระบบที่มีอยู่ จึงเหลืองบประมาณเพียงหนึ่งในสามสำหรับการลงทุนในแอปพลิเคชันใหม่ๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจ

ขณะเดียวกัน อุตสาหกรรมยังต้องรับมือกับ 4 แนวโน้มสำคัญทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งจะก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลง

และโอกาส โดยแนวโน้มที่ว่ามีได้แก่ โมบิลิตี้, โซเชียลเน็ตเวิร์ก, คลาวด์คอมพิวติ้ง และบิ๊กดาต้า ซึ่งอีเอ็มซีเป็นผู้  
ผู้นำทางด้านเทคโนโลยีในส่วนนี้

เพื่อตอบสนองต่อความท้าทายของลูกค้าและการใช้จ่ายด้านไอทีที่สำคัญของลูกค้า รวมทั้งใช้ประโยชน์จากโอกาส  
ของปัจจัยขับเคลื่อนทางด้านเทคโนโลยีเหล่านี้ในช่วงปี 2556 อีเอ็มซีจะมุ่งเน้นและดำเนินการในด้านต่างๆ ที่สำคัญ  
ดังต่อไปนี้:

### 1. 1. การจัดเก็บข้อมูล

การจัดเก็บข้อมูลหรือสตอเรจเป็นเรื่องของการสนับสนุนและจัดการเวิร์กโหลดต่างๆ กล่าวคือ เวิร์กโหลดบางอย่าง  
จำเป็นต้องใช้บริการด้านการจัดการข้อมูลที่ก้าวล้ำและเปี่ยมด้วยประสิทธิภาพ ขณะที่ในกรณีอื่นๆ เวิร์กโหลดอาจ  
ต้องการความสามารถขั้นพื้นฐานในการจัดเก็บข้อมูลระยะยาว และเมื่อเวิร์กโหลดมีขนาด จำนวน และความซับซ้อน  
เพิ่มมากขึ้น องค์กรก็ต้องการบริการระดับต่างๆ เพื่อจัดการเวิร์กโหลดอย่างเหมาะสม ด้วยเหตุนี้ อีเอ็มซีจึงนำเสนอ  
สตอเรจอาเรย์หลากหลายรุ่น ตั้งแต่ VMAX ไปจนถึง VNX และ Isilon เพราะในเรื่องของการจัดเก็บข้อมูล ไม่มี  
โซลูชันใดสามารถตอบสนองได้ทุกความต้องการ ทั้งนี้ ในทางปฏิบัติแล้ว สถาปัตยกรรมเพียงแบบเดียวย่อมไม่อาจ  
รองรับเวิร์กโหลดที่แตกต่างกันได้ทั้งหมด ตลอดปี 2556 อีเอ็มซีจะสร้างสรรค์นวัตกรรมเพื่อขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์  
สตอเรจแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งลดช่องว่างและปรับระดับเพื่อรองรับเวิร์กโหลดประเภทใหม่ๆที่กำลังพัฒนาอย่างต่อเนื่อง  
ในสภาพแวดล้อมองค์กรและคลาวด์

### 1. 2. คลาวด์คอมพิวติ้ง

โอกาสที่สำคัญที่สุดสำหรับอีเอ็มซียังคงเป็นเรื่องของการให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าเพื่อเปลี่ยนย้ายจากดาต้า  
เซ็นเตอร์แบบกายภาพไปสู่ดาต้าเซ็นเตอร์แบบเวอร์ช่วลไลซ์ หรือระบบคลาวด์คอมพิวติ้ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยัง  
สนับสนุนผู้ให้บริการในส่วนนี้อย่างจริงจังอีกด้วย อีเอ็มซีนำเสนอสถาปัตยกรรมคลาวด์คอมพิวติ้งที่กว้างขวางและ  
ครบวงจรผ่าน 3 ช่องทาง ได้แก่:

- การจัดหาส่วนประกอบโครงสร้างพื้นฐานที่เหนือชั้นสำหรับองค์กร เพื่อออกแบบระบบคลาวด์ขององค์กร
- การจัดหาโซลูชันคลาวด์ที่ผนวกรวมเข้าด้วยกันอย่างสมบูรณ์จากองค์ประกอบคลาวด์ที่ได้รับการกำหนดค่า

ผนวกรวม และทดสอบล่วงหน้า ผ่านทางระบบ Vblock ของเรา

- การจัดหาสถาปัตยกรรมคลาวด์ VSPEX ที่ผ่านการรับรอง พร้อมตัวเลือกเทคโนโลยีที่กำหนดค่าได้จากผู้นำอุตสาหกรรม ผ่านตัวแทนจำหน่ายของอีเอ็มซี เพื่อนำเสนอทางเลือกที่เหนือกว่าให้แก่ลูกค้า

### 1. 3. บิ๊กดาต้า

บิ๊กดาต้าเกี่ยวข้องกับข้อมูลในองค์กร ทั้งข้อมูลที่มีโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง โดยข้อมูลบางส่วนอาจได้รับการจัดการ และบางส่วนอาจถูกสร้างขึ้นทั้งภายนอกและภายในธุรกิจ ขณะที่ข้อมูลบางส่วนเป็นข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและบริษัทที่ทำธุรกิจด้วย ข้อมูลบิ๊กดาต้ามีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเปิดโอกาสให้บริษัทต่างๆ ได้ปฏิรูปธุรกิจของตน ด้วยการสร้างมูลค่าและความได้เปรียบด้านการแข่งขันเพื่อเพิ่มรายได้ได้อย่างเป็นรูปธรรม ชุดโซลูชันและแพลตฟอร์มบิ๊กดาต้าของอีเอ็มซี ซึ่งนำเสนอผ่านกลุ่มธุรกิจ Greenplum ช่วยให้ลูกค้าประมวลผลและผสานรวมข้อมูล รวมทั้งค้นพบข้อมูลเชิงลึกใหม่ๆ ที่มีประโยชน์ เพื่อปรับปรุงผลประกอบการทางด้านธุรกิจ

### 1. 4. คู่ค้า

ช่องทางจัดจำหน่ายก่อให้เกิดโอกาสที่สูงมากสำหรับอีเอ็มซีในการขยายขนาดและขอบเขตไปสู่ฐานลูกค้าที่มีอยู่และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของตัวแทนจำหน่าย ซึ่งยังไม่ได้ทำธุรกิจกับอีเอ็มซี เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในช่วงปี 2556 อีเอ็มซีจะยังคงสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และโซลูชันระดับชั้นนำของอุตสาหกรรมซึ่งเหมาะสมสำหรับตัวแทนจำหน่าย รวมทั้งพัฒนาโครงการคู่ค้าเพื่อให้เครือข่ายคู่ค้าซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นสามารถทำงานร่วมกับอีเอ็มซีได้อย่างสะดวกง่ายดายมากขึ้น ให้ผลตอบแทนสูงกว่า และคาดการณ์ได้

### 1. 5. การขยายตลาดและความมุ่งมั่น

อีเอ็มซีมีฐานลูกค้าองค์กรธุรกิจที่แข็งแกร่ง และเรามุ่งมั่นที่จะเพิ่มฐานลูกค้าในตลาดส่วนนี้ และในปีที่เราตั้งใจที่จะขยายฐานธุรกิจเข้าไปในธุรกิจขนาดกลางหรือคอมเมอร์เชียลให้มากขึ้นอีกด้วย ซึ่งในการที่เราจะขยายฐานธุรกิจเข้าไปในตลาดขนาดกลางหรือคอมเมอร์เชียลนี้จะทำให้ลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดกลางได้ใช้เทคโนโลยีและโซลูชันคุณภาพและประสิทธิภาพระดับเอนเตอร์ไพรซ์ของอีเอ็มซีที่ครบวงจรไม่ว่าจะเป็นเรื่องผลิตภัณฑ์และโซลูชันสำหรับดาต้า วอยซ์ วิดีโอไปจนถึงบิ๊ก ดาต้า โซลูชันคลาวด์ หรือระบบรักษาความปลอดภัย ในราคาเหมาะสมสำหรับธุรกิจขนาดกลางเพื่อขับเคลื่อนองค์กรและสร้างแต้มต่อในการแข่งขันทางธุรกิจโดยเฉพาะการเตรียมความพร้อมของ

องค์กรเพื่อก้าวสู่ธุรกิจยุคประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (เออีซี) ซึ่งจะเริ่มขึ้นในเดือนธันวาคม ปีพ.ศ. 2558 และอีเอ็มซี ในฐานะพันธมิตรเพื่อความสำเร็จของลูกค้ามุ่งมั่นที่จะร่วมกันสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจลูกค้าของเรา

อีเอ็มซีจะยังคงมุ่งมั่นพัฒนาโซลูชันที่เหนือชั้นอย่างต่อเนื่องตลอดปี 2556 และบริษัทฯ จะยังคงลงทุนในกลยุทธ์การตลาดเพื่อขยายขอบเขตความเป็นผู้นำ และนำเสนอทางเลือกที่หลากหลายที่สุดให้แก่ลูกค้าสำหรับการเข้าถึงเทคโนโลยีของอีเอ็มซี ไม่ว่าจะด้วยการซื้อผลิตภัณฑ์โดยตรง หรือผ่านทางผู้ให้บริการ

กล่าวโดยสรุปก็คือ อีเอ็มซีจะยังคงทุ่มเทอย่างเต็มกำลังเพื่อช่วยให้ลูกค้าปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานไอที และใช้ประโยชน์จากคลาวด์และบิ๊กดาต้าได้อย่างเต็มที่