

# เดลล์เปิดตัวสายธุรกิจใหม่ เล็งสนับสนุนลูกค้าเซอร์วิ ส โพรไวเดอร์ ผู้ให้บริการโทรคมนาคม และเวบ เทคโนโลยีโดยเฉพาะ



เดลล์เปิดตัว ดาต้าเซ็นเตอร์ สเกลเลเบิล โซลูชัน (DSS) สายธุรกิจใหม่ภายในสายงานเอ็นเทอร์ไพรซ์ โซลูชันของ เดลล์ ที่ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการเฉพาะด้านของกลุ่มลูกค้า ได้แก่ เวบ เทคโนโลยี ผู้ให้บริการโทรคมนาคม บริษัทธุรกิจด้านเวบ โฮสติ้ง กลุ่มธุรกิจน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ (oil & gas) ตลอดจนหน่วยงานด้านการวิจัย บ่อยครั้งที่ธุรกิจทั้งหมดดังกล่าวต้องการเทคโนโลยีที่มีความหนาแน่นสูง (high-volume technology) และความต้องการที่หลากหลายด้านซัพพลายเชน เพื่อสร้างสิ่งที่เป็นนวัตกรรมด้านธุรกิจ ด้วยรูปแบบการปฏิบัติการใหม่ที่สร้างบนกระบวนการที่คล่องตัว (agile) ที่สามารถปรับขนาดได้ตามความต้องการ (scalable) และสามารถทำซ้ำได้ (repeatable) ณ ปัจจุบัน เดลล์สามารถมอบเทคโนโลยีที่ได้รับการออกแบบตามข้อกำหนดตามที่ลูกค้ากลุ่มนี้ต้องการ รวมทั้งส่งมอบให้เพื่อลูกค้าที่ต้องการ

เดลล์เป็นผู้บุกเบิกในด้านการตลาดด้านไฮเปอร์สเกลมาเป็นระยะเวลาเกือบ 8 ปีในเวลาที่เริ่มต้นสร้างดาต้าเซ็นเตอร์ โซลูชัน (DCS) เพื่อออกแบบ และสรรสร้างโซลูชันที่ปรับเปลี่ยนตามความประสงค์เพื่อให้ตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมของดาต้าเซ็นเตอร์ขนาดใหญ่ (massive-scale) ทั้งนี้ DCS จะยังคงให้การดูแลตลาดด้านไฮเปอร์สเกลด้วยโซลูชันที่ปรับเปลี่ยนให้เข้ากับความต้องการของลูกค้าอย่างเต็มที่ และในปัจจุบัน ตลาดที่กำลังเติบโต ของธุรกิจต่างๆที่อยู่ต่ำกว่าพื้นที่ของไฮเปอร์สเกลแค่เพียงขนาด ต่างแสดงออกมากยิ่งขึ้นอย่างชัดเจนถึงความต้องการในรูปแบบเดียวกันในการจัดซื้อ และสร้างความสามารถต่างๆ ของดาต้าเซ็นเตอร์ ซึ่งในตลาดในส่วนนี้เติบโตอย่างรวดเร็วมากกว่าตลาดเซิร์ฟเวอร์ X86 แบบดั้งเดิมถึง 3 เท่า หรือคิดเป็นจำนวน 6,000 ล้านเหรียญของตลาดที่เข้าถึงได้ทั้งหมด

เดลล์จัดการกับกลุ่มธุรกิจทั้งในส่วนของเวบ เทคโนโลยี ผู้ให้บริการโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ (oil & gas) และหน่วยงานด้านการวิจัยต่างๆ ในรูปแบบที่แตกต่างจากผู้เล่นรายอื่นในอุตสาหกรรมไอที ด้วยรูปแบบของระบบปฏิบัติการแบบใหม่ที่เพิ่มขีดความสามารถด้านคุณภาพที่อยู่ในระดับสูง ตลอดจนความเสถียรของสายผลิตภัณฑ์ทั้งในส่วนของเอ็นเทอร์ไพรซ์ และ DCS ควบคู่ไปกับการให้การดูแลในระดับโลก ตลอดจนความสามารถด้านซัพพลายเชน เดลล์ DSS สามารถออกแบบโซลูชันที่เหมาะสมที่สุดให้ตรงตามความต้องการแบบเฉพาะเจาะจงของลูกค้าโดยสมบูรณ์

“เดลล์คือผู้ค้าเซิร์ฟเวอร์หลักรายแรกๆ ที่ตระหนักถึงความต้องการพิเศษในตลาดของระบบไฮเปอร์สเกลในเวลาที่เปิดตัว DCS เมื่อปี 2550 ซึ่งเดลล์เองได้บททดสอบ และการเรียนรู้ที่ดีที่สุดจากธุรกิจ DCS ของตัวเอง และได้จัดการกับความแตกต่างในแง่ของพื้นที่ที่อยู่ต่ำกว่าไฮเปอร์สเกลเลอร์เพียงเท่านั้น” แมทท์ อีสต์วูด รองประธานอาวุโส บริษัทวิจัยไอทีซี กล่าว “ในฐานะของบริษัทเอกชน เดลล์สามารถวางกลยุทธ์ระยะยาวในด้านการลงทุนที่มีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และยังพิสูจน์ว่ารูปแบบปฏิบัติการใหม่ของพวกเขา นั้น เต็มไปด้วยพลัง มีการไต่รตรง และมีความพิเศษต่ออุตสาหกรรม

ให้ลูกค้าในสิ่งที่ต้องการ

บ่อยครั้งที่เวบ เทค บริษัทธุรกิจด้านเวบ โฮสติ้ง ผู้ให้บริการโทรคมนาคม กลุ่มธุรกิจน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ (oil & gas) และหน่วยงานด้านการวิจัยต่างๆ ต้องการเทคโนโลยีเฉพาะเจาะจง หรือรูปแบบการใช้งาน ที่สามารถจัดการกับความท้าทายทางธุรกิจ และความต้องการด้านแอปพลิเคชันที่พิเศษ ยกตัวอย่าง บริษัทแห่งหนึ่งอาจต้องการซอฟต์แวร์ที่สามารถจัดการดาต้า พร้อมให้ข้อมูลเชิงลึก (insights) ด้านการแข่งขันที่ดีกว่าเดิม ในขณะที่บริษัทอื่น อาจเลือกที่จะติดตั้งระบบปฏิบัติการที่ไม่ใช่แบบดั้งเดิม และอีกบริษัทอาจต้องการจำนวนเซิร์ฟเวอร์เพิ่มเติมขึ้นอีกนับพันทั่วโลกภายในปลายสัปดาห์ เพื่อให้รองรับปริมาณงานที่ไม่ได้วางแผนไว้ได้ ด้วยรูปแบบการปฏิบัติการที่คล่องตัว และรวดเร็ว ที่สร้างขึ้นบนประสบการณ์ที่ลึกซึ้งของเดลล์ในการเข้าใจถึงความท้าทายทางธุรกิจของลูกค้า เดลล์ DSS สามารถตอบสนองความต้องการแบบ high-volume และสร้างความแตกต่าง พร้อมทั้งปรับสิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้าให้ดีที่สุด อาทิ

- ผู้ให้บริการระดับโลกที่มุ่งให้การตอบสนองด้านข้อมูลที่เร็วที่สุดแก่ผู้ใช้ปลายทาง มีการทดสอบในเชิงเมทริกซ์อย่างครอบคลุมในวงกว้าง เพื่อตัดสินใจว่าองค์ประกอบแบบใดที่เหมาะสมที่สุดต่อปริมาณงานที่มี องค์ประกอบเหล่านั้นไม่สามารถพบเห็นได้บ่อยนักในสินค้าพร้อมจำหน่ายที่มีอยู่ในตลาด ในขณะที่ผู้ค้าไอทีรายอื่นในอุตสาหกรรมไม่สามารถตอบสนองความต้องการที่มีได้ เดลล์ DSS มีความสามารถที่จะดึงเอาซัพพลาย เชนระดับโลก และประสบการณ์ในการสร้างโซลูชันตามความต้องการของลูกค้า มาสรรค์สร้างโครงสร้างพื้นฐานแบบเฉพาะเจาะจงที่ตรงตามลูกค้าต้องการได้อย่างสมบูรณ์
- ลูกค้าจากกลุ่มธุรกิจน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ (oil & gas) ต่างต้องการที่จะเพิ่มขีดสมรรถนะให้เพิ่มขึ้นสูงสุด ขณะที่ลดปริมาณการใช้พลังงานให้มีในปริมาณน้อยที่สุด เพื่อการประมวลผลปริมาณงานที่มีขนาดมหึมา ในอุตสาหกรรมที่ทุกวินาทีที่รักษาได้คือความได้เปรียบในการแข่งขัน ลูกค้าต้องการโซลูชันทำมาเยินทางเลือกที่สร้างอยู่บนโครงสร้างพื้นฐานของเดลล์ ทั้งนี้ เดลล์ DSS มีความสามารถในการทำงานร่วมกับลูกค้าเพื่อมอบโซลูชันที่ตรงตามความต้องการ ขณะที่ถูกทดสอบ และได้รับการสนับสนุนจากการรับประกัน และซัพพอร์ตจากเดลล์

นอกเหนือจากการจัดซัพพลาย เชนที่เหมาะสม และการปรับแต่งองค์ประกอบตามความต้องการ เดลล์ DSS สามารถสร้างระบบออกแบบใหม่สำหรับตลาด เดลล์จะเปิดตัวผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ DSS ตัวแรกภายในฤดูใบไม้ร่วงนี้

“เดลล์ ดาต้าเซ็นเตอร์ สเกิลเลเบิล โซลูชัน คือตัวอย่างที่ดีที่สุดที่แสดงให้เห็นว่าเดลล์ ในฐานะของบริษัทเอกชน (private company) มีความสามารถด้านความคล่องตัวสูงกว่าเดิม สามารถตัดสินใจได้อย่างรวดเร็วมากกว่าเดิม และที่สำคัญที่สุดสามารถผลักดันให้เกิดนวัตกรรมในนามของลูกค้าได้อย่างไรบ้าง” นายอภิชาติ อัครวาติศยางกูร ผู้อำนวยการฝ่ายเอ็นเทอร์ไพรซ์ เดลล์ อินโดจีน กล่าว “ในขณะที่ผู้เล่นรายอื่นๆ ในอุตสาหกรรมไอทีมุ่งให้ความสนใจที่อุตสาหกรรมไอทีมุ่งให้ความสนใจที่การโฆษณาทางการตลาด และการลดปริมาณต้นทุนการลงทุนแต่เพียงอย่างเดียว เราได้สร้างรูปแบบการปฏิบัติการใหม่ที่มีศูนย์กลางอยู่ที่ความสามารถในการยืดหยุ่นได้ การทำงานของ DSS คือการเข้าใจถึงเป้าหมายของลูกค้า และการช่วยให้องค์กรธุรกิจสามารถบรรลุจุดมุ่งหมาย ด้วยการมอบโซลูชันที่สร้างตามจุดมุ่งหมาย ที่ได้รับการออกแบบตามต้องการแล้วแต่ว่าจะต้องการเมื่อใด และอย่างไร”