

เดลล์ อีเอ็มซี ประกาศรายได้ธุรกิจ OEM และ IoT ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น รวมประเทศจีนทั้งหมด พุ่งทะลุ พันล้านเหรียญ



สานโอกาส ต่อยอดความต้องการโซลูชัน IoT และโซลูชันระบบฝังตัว

สร้างศักยภาพให้ผู้ประกอบการผลิตแบบ OEMs ด้วยการสนับสนุนอย่างครบวงจร

สรุปประเด็นข่าว

- รายได้ในส่วนโซลูชัน IoT และ OEM ของเดลล์ อีเอ็มซี ในเอเชียแปซิฟิก และญี่ปุ่น สูงทะลุ พันล้านเหรียญ เนื่องจากองค์กรธุรกิจตอบรับการปฏิรูปสู่ดิจิทัลกันมากขึ้น
- บริษัทจำนวนมากที่ตั้งอยู่ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น ในพื้นที่กว่า 20 แห่ง ต่างส่งผลิตภัณฑ์ IoT จริงๆ รวมถึงผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่ฝังระบบ IoT ออกสู่ตลาด
- โซลูชัน OEM และ IoT ของเดลล์ อีเอ็มซี ประสบความสำเร็จในลูกค้าที่ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ฝังตัว (Embedded Computing) ด้วยบทบาทการเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่เสนอโครงสร้างที่ช่วยแปลงความคิดให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่พร้อมทำตลาด

เดลล์ อีเอ็มซี ประกาศธุรกิจส่วนโซลูชัน OEM และ IoT ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น (APJ) และ เดลล์ อีเอ็มซี ในประเทศจีนทั้งหมด (Greater China) มีรายได้ทะลุพันล้านเหรียญสหรัฐ ในสี่ไตรมาสซึ่งสิ้นสุดไตรมาสที่ 3 ประจำปีงบประมาณ 2018 จากการที่มีองค์กรธุรกิจจำนวนมากตอบรับการปฏิรูปสู่ดิจิทัลรวมถึงความต้องการที่เพิ่มสูง ในส่วนโซลูชันไอทีที่ให้ศักยภาพด้าน Edge Computing และ IoT สำหรับภาคอุตสาหกรรม

ความสำเร็จของ Dell EMC OEM & IoT ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น กับ Dell EMC ประเทศจีน เป็นสิ่งยืนยันถึงคำมั่นสัญญาของ Dell EMC OEM และความเข้าใจถึงการทำธุรกิจในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงและเป็นที่รู้จักในแง่ของการเป็นศูนย์กลางด้านการผลิตโซลูชันที่มีระบบฝังตัว (Embedded Solutions) บทเรียนที่ได้จากความสำเร็จของ Dell EMC OEM ในการมอบศักยภาพเรื่อง Edge Computing ให้กับตลาดใหม่ นับเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อเดลล์ เทคโนโลยีส์ ในการเร่งสร้างศักยภาพด้าน IoT และระบบฝังตัวในทั่วโลก ด้วยแผนกโซลูชัน IoT ใหม่ พร้อมการลงทุน 1,000 ล้านดอลลาร์ ในการวิจัยและพัฒนาด้าน IoT ภายใน 3 ปีข้างหน้า

เกล็น เบอร์โรวส์ รองประธาน และผู้จัดการทั่วไป ฝ่ายโซลูชัน OEM & IoT ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น ของ เดลล์ อีเอ็มซี ได้ให้ความเห็นว่า “จากที่ “อินเทอร์เน็ต ออฟ ธิงส์” ได้กลายเป็น “อินเทอร์เน็ต ออฟ เอเวอรีธิง” ทำให้เรา คาดว่า จะได้เห็นความต้องการโซลูชันที่ช่วยให้ประมวลผลได้จาก Edge เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังรองรับกับโซลูชัน ระบบโครงสร้างไอทีขนาดใหญ่มากขึ้นเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นปัจจุบันหรือในอนาคตก็ตาม ทั้งนี้ บริษัทต่างๆ จะหันมาหาผู้ให้บริการโซลูชันระบบฝังตัวกันมากขึ้น ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญที่จะช่วยสร้างผลิตภัณฑ์และโซลูชันที่ตอบโจทย์ ความต้องการในอนาคตได้ รวมถึงให้ความสามารถในการทำงานได้จริงสำหรับปัจจุบัน เราเป็นคู่ค้าในเชิงกลยุทธ์ ที่ช่วยนำทางผู้ประกอบการ OEM ไปสู่ภาพรวมของ IoT และระบบฝังตัวที่ซับซ้อนได้อย่างครบวงจร เพื่อช่วยให้ บริษัท เหล่านี้ สามารถนำเสนอความคิดออกสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็ว”

การศึกษาดังกล่าวจัดทำโดย The Enterprise Strategy Group ซึ่งพบว่าบรรดาองค์กรที่ตอบรับการปฏิรูปไอที มีแนวโน้มที่จะรายงานถึงความก้าวหน้าในการสร้างนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์และออกสู่ตลาดได้สูงถึง 6 เท่า อย่างไรก็ตาม การที่จะมาถึงจุดนี้ได้ องค์กรจำนวนมากต้องปรับโครงสร้างไอทีให้ทันสมัยเพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการปฏิรูป มีความสามารถในการแปลงนวัตกรรมและความคิดใหม่ๆ ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่พร้อมวางตลาดได้ อย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนององค์กรธุรกิจ เรื่องนี้นับเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของผู้ประกอบการไอทีเอ็ม ทั้งนี้ Dell EMC OEM & IoT ในเอเชียแปซิฟิก และ Dell OEM ประเทศจีน ประสบความสำเร็จด้วยการมุ่งเน้นคู่ค้าที่มีศักยภาพพร้อมสำหรับผู้ประกอบการไอทีเอ็ม ในบทบาทของการเป็นที่ปรึกษาที่ให้รากฐานที่จำเป็นทั้งหมดได้อย่าง ครบวงจร เพื่อนำโซลูชัน IoT และระบบฝังตัวออกสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็วและประสบความสำเร็จ

Dell EMC OEM & IoT ในเอเชียแปซิฟิก และ Dell OEM ประเทศจีน ให้การสนับสนุนลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทาง ภูมิศาสตร์กว่า 20 แห่งทั่วเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น โดยช่วยให้ลูกค้ารองรับองค์กรธุรกิจทั้งในประเทศ ในภูมิภาค กระทั่งองค์กรธุรกิจระดับโลกก็ตาม รวมถึงลูกค้าระดับโลกที่ทำธุรกิจอยู่ในเอเชีย

คู่ค้าที่เชื่อใจได้

Dell EMC OEM มีทรัพยากรด้านวิศวกรรมโดยเฉพาะ วิศวกรช่วยเหลือนักค้าในการวางแผนคิดค้นแบบได้อย่าง รวดเร็ว และมีผู้จัดการดูแลโครงการ ที่ช่วยให้ลูกค้ามั่นใจในการนำแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดมาใช้เพื่อหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดที่อาจทำให้เกิดความล่าช้าด้านการผลิต นอกจากนี้ Dell EMC OEM ยังช่วยแนะนำลูกค้าในเรื่องของ กฏระเบียบทางการค้า โดยมีซัพพลายเชนระดับโลกที่วางใจได้ วิศวกรรองรับเวลาที่ลูกค้ามีความต้องการสูงขึ้น

ลูกค้ายังสามารถเข้าถึงทรัพยากรต่างๆ ได้ โดยเฉพาะทรัพยากรสำคัญเพื่อช่วยตอบโจทย์เรื่อง IoT ที่กำลังเป็นตลาด ใหม่และซับซ้อน โดย ห้องปฏิบัติการ IoT ในประเทศสิงคโปร์ ของเดลล์ อีเอ็มซี และเครือข่าย คู่ค้าเทคโนโลยี IoT และการบริการ ในระดับโลก สามารถนำเสนอเครื่องมือเพื่อสร้างโซลูชัน IoT ให้กับผู้ประกอบการ OEMs เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ การเข้าถึงบริษัทของ เดลล์ เทคโนโลยีส์ เช่น VMware, Pivotal, RSA และ Virtustream ยังถือเป็นข้อได้เปรียบสำหรับลูกค้าที่ต้องการสร้างผลกระทบด้วยโซลูชัน IoT และระบบฝังตัว

โซลูชันที่พร้อมสำหรับตลาดเฉพาะทางหลักๆ

การที่ Dell EMC OEM เอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น และ Dell OEM ประเทศจีน มุ่งเน้นที่ตลาดเฉพาะทางหลักๆ ยังเป็นส่วนที่ช่วยสร้างความสำเร็จให้กับบริษัทฯ ซึ่ง Dell EMC OEM ได้มุ่งไปที่ภาคธุรกิจเป้าหมายซึ่งมีระบบงานที่สร้างบนโครงสร้างพื้นฐานแบบเดิม นั่นหมายถึงโอกาสสำหรับโซลูชันที่สามารถผสมผสานแหล่งข้อมูลที่อยู่กระจัดกระจายเข้าด้วยกันได้ ซึ่งหมายถึงการเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกแหล่งใหม่ได้นั่นเอง โดยทั้งภาคการดูแลสุขภาพ การเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยด้วยวิดีโอ โทรคมนาคม ระบบอัตโนมัติสำหรับอุตสาหกรรม พลังงานและคมนาคม เหล่านี้ ล้วนเป็นอุตสาหกรรมที่ Dell EMC OEM มองว่าเป็นภาคยุทธศาสตร์

การเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยด้วยวิดีโอ นับเป็นภาคธุรกิจเฉพาะที่ Dell EMC OEM เอเชียแปซิฟิกและ Dell OEM ประเทศจีน มองว่ามีความต้องการอย่างต่อเนื่อง เป็นตลาดที่กำลังโต แต่เป็นตลาดเฉพาะทางและแตกย่อยออกไป นอกจากนี้ ระบบที่รองรับวิดีโอวงจรปิดอาจมีความซับซ้อน ซึ่งด้วยศักยภาพของ Dell EMC OEM แบบครบวงจร ช่วยให้ผู้ประกอบการ OEMs หาทองออกในเรื่องของความซับซ้อน และดึงทรัพยากรพร้อมความร่วมมือที่เหมาะสมมาช่วยให้ประสบความสำเร็จได้

ในเอเชียแปซิฟิกและญี่ปุ่น Innodep ซึ่งเป็นบริษัทเฝ้าระวังและรักษาความปลอดภัยของเกาหลีใต้ มีความต้องการเพิ่มคือการส่งสินค้าสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการโซลูชันที่ประสบความสำเร็จอยู่แล้ว แต่เป็นเวอร์ชันที่ให้ความสามารถด้าน IoT ได้อย่างรวดเร็ว การทำงานร่วมกับ Dell EMC OEM ในทุกแง่มุมด้านการพัฒนาตั้งแต่ออกแบบไปจนถึงการเปิดตัว ทำให้ Innodep สามารถย่นระยะเวลาในการพัฒนาไปได้ถึง 40 เปอร์เซ็นต์

ธุรกิจโซลูชัน IoT และ OEM ของ เดลล์ อีเอ็มซี สร้างจากความทุ่มเทที่ต้องการมอบศักยภาพและการบริการที่เหมาะสมแก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ราบรื่น และในแบบที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการ OEMs และลูกค้าที่จะค้นพบความสำเร็จในโลกใหม่ที่ซับซ้อนของโซลูชัน IoT และระบบฝังตัว

ซุน จิน ลี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Innodep กล่าวว่า “IoT กำลังสร้างโอกาสใหม่ทางการตลาด สำหรับบริษัทที่ก้าวไปได้เร็ว เราต้องมีลูกค้าที่ช่วยให้เรามีข้อได้เปรียบจากการเป็นผู้ที่ก้าวก่อนคนอื่น และสร้างศักยภาพด้าน IoT ใสไปในผลิตภัณฑ์เพื่อการเฝ้าระวังของเราได้อย่างรวดเร็ว การทำงานร่วมกับโซลูชันของ Dell EMC OEM & IoT ช่วยให้เราสามารถย่นระยะเวลาการพัฒนาได้มากถึง 40 เปอร์เซ็นต์ การมีจุดติดต่อเพียงจุดเดียวทั้งในเรื่องของการออกแบบจนถึงการนำมาใช้งานจริง ทำให้ทีม OEM & IoT ช่วยให้เรา Singapore IoT Lab เข้าถึงทรัพยากรด้าน IoT ของเดลล์ เทคโนโลยีส์ ได้ ช่วยให้เรา มีศักยภาพและความเชี่ยวชาญที่จะดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ลูกค้าของเรา ก็ได้รับประโยชน์ด้วยเช่นกัน อีกทั้งยังช่วยให้มีข้อได้เปรียบจากการสนับสนุนของเดลล์ อีเอ็มซี ในเวลาที่ตัวลูกค้าเองต้องการการสนับสนุน”

Telecom World Asia 2018

สำหรับผู้สนใจในโซลูชันส์ของ Dell EMC OEM สามารถรับชมโซลูชันส์พร้อมรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่บูธภายใน

งาน Telecom World Asia 2018 ซึ่งจะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 19 มีนาคม – 20 มีนาคม 2561 ณ เซ็นทาราแกรนด์
แอนด์ บางกอกคอนเวนชันเซ็นเตอร์ เซ็นทรัลเวิลด์

แหล่งข้อมูลสนับสนุนเพิ่มเติม

- www.dellemc.com/oem
- www.dell.com/iot
- <http://www.delliotpartners.com/>