



云计算下的中国市场我们有机会吗?

——VMware渠道伙伴给宋家瑜的一封信

宋总, 您好!

“凌云之上, 自由之巅”, 当我们看到VMware在以云计算为核心战略清晰地勾勒出中国市场的发展蓝图时, 作为一家跟随VMware共同成长了多年的渠道合作伙伴, 我们在为贵公司所取得的市场成就深感自豪的同时, 也为今后与VMware的长远合作树立了坚定的信心。

众所周知, 在此之前, 虽说虚拟化的概念在中国市场已经热炒了好些年, 但说实在的, 在大多领域, 虚拟化只是一个“看上去很美”的市场。如何让虚拟化在更多应用中实际落地, 在与

VMware的合作中, 我们不仅切身感受到虚拟化市场的快速成长及日渐普及, 同时也从越来越多的项目成果中分享到更多的收获喜悦。在此, 首先对您及VMware道一声谢谢!

为大力推广虚拟化在中国市场的应用普及, VMware为此做了很多工作。我们都清楚地知道, 相较两年前您加入VMware公司时, VMware的市场队伍已成长了两倍以上, 渠道合作伙伴的数量也呈现出快速成长的态势。

同时, 我们也看到, 从2009年开始, VMware开始在云计算领域的频频发力, 从业界首款用于构建内部云的操作系统VMware

vSphere 4到VMware vCloud计划, 以及专门用于实现桌面虚拟化的解决方案VMware View 4等等, 在帮助客户搭建云计算平台的过程中, VMware的重要影响力正在越来越多的行业领域中得以不断彰显。

从内心来讲, 作为一名渠道商, 对于上游厂商的期待, 经营利润的获取其实只是一个方面, 对于我们, 更看重的是与上游厂商的共同成长与发展空间。在这两点上, VMware是最令我们满意的不二之选!

此外, 宋总, 对于云计算, 您还提出了“2010年将成为企业内部云建制年”这一观点, 同时

主张建制应该通过在现有基础之上的渐进式发展, 您能否在此再为我们解答一下, VMware这一观点的出发点有哪些, VMware为此做了哪些准备; 同时, 我们也注意到, 随着虚拟化应用的快速兴起, 区域市场已成为正在受到越来越多厂商的投入重点, 不知VMware在区域市场拓展上有哪些具体规划, 由此能为渠道合作伙伴带来哪些商业机会。

企盼您能在百忙中给予回复, 再次感谢!

祝您工作愉快!

此礼!

■ 佳杰科技(中国)有限公司
产品总监 李炜

李炜先生, 您好!

很高兴有这样—个机会来与您—起分享VMware在云计算领域的核心战略, 以及通过与广泛的生态系统合作伙伴共同协作, VMware可以为客户提供哪些创新的云计算产品与解决方案, 还有, 在这一进程中, VMware与渠道伙伴共同面临的商业机会。

事实正如您所提到的, 如果说几年前大家对云计算的观点还是众说纷纭, 那么现在, 业界已对此逐渐形成共识: 云计算就是下一代运算模式的演变。每家客户都要建立自己的云计算模式, 其第一步要做的就是完成企业内部云、私有云的建制。内部云建制的科技基础就是虚拟化, 这也将成为拉动整个虚拟化市场持续走高的成长动力。整体来看, 无论是技术成熟度还是市场需求变化, 都将推动2010年将成为企业内部云建制年。

与“推倒重来”的云计算实现模式不同, VMware主张通过在现有基础之上的渐进式发展, 即通过业务基础架构虚拟化, 将现有的数据中心转化为内部云, 实现企业内部IT资源的共享; 同时, 与托管和服务提供商合作, 共同实现可兼容的外部云。随后, 通过在云之间实现联邦和统一管理, 使内部资源和可利用的外部资源连接起来, 帮助企业获

得云计算的所有好处。

VMware一直强调: 云不是目标, 而是执行计算的方法。云计算应该通过内部、外部或两者的结合加以实现, 任何企业都不应该放弃经年积累的IT投资然后从头再来, 只有遵循渐进的、非破坏性的发展路径才能使“云”真正落地。基于这样的理念, VMware重新定义了虚拟化技术的价值和范畴, 将其从简单的硬件抽象逐步发展成为虚拟云操作系统。

其实在早前几年, VMware就将自身产品提升到一个更高的层次, 并提出一些基于云计算的非常先进的解决方案。去年4月份, 公司还发布了业界首款用于构建内部云的操作系统VMware vSphere4。与此同时, VMware旨在帮助客户从内部云和外部云中随时、按需且安全地获得所需要的计算能力的vCloud计划也取得了突破性进展, 已有超过1000家不同规模的厂商为客户交付基于VMware的云产品。

此外, VMware还在持续推动桌面虚拟化变革, 帮助客户在云计算环境中构建可管理的终端桌面。VMware推出的VMware View 4是业界唯一专门用于实现桌面虚拟化的解决方案, 为桌面虚拟化环境确立了一个新的质量、成本和可伸缩性标准, 消除了桌面虚拟化部署面临的获取成本高昂、用户体验缺乏、可伸缩性不足等

一系列障碍。

通过—系列动作, VMware在客户走向云计算这一波需求方面始终保持了领先地位, 同时也得到企业市场的广泛响应和支持。

对于VMware, 渠道伙伴不仅是生态系统中非常重要的一环, 同时也是公司整体发展策略中非常重要的构成部分。对于渠道伙伴, VMware一贯坚持的原则是: 首先要保持产品和方案永远领先于市场, 提供客户想要的东西; 其次在渠道管理上更加透明化, 让渠道能够得到的利益最大化; 此外要给渠道提供更多培训机会, 提升渠道伙伴的软件和整体方案服务能力, 辅导其进行更快的转型, 进而扩大其在市场上的优势。

与此同时, 区域市场正在成为VMware的重中之重。尤其在一年多前, 我们在总部的支持下启动了中国市场快速增长计划。第一步就选了北、上、广以外的7个城市, 去部署我们的销售和技术支持人员。

事实证明这样做是非常正确的, 立足本地, 不但能让我们更为了解当地伙伴和客户需求, 也为我们在当地市场做更进一步投入打好了基础。目前, 公司第二期投资计划已经启动, 未来, VMware在区域市场覆盖也将更为全面和深入。

随着以虚拟化为基础的云计算



的推广开来, 以SI、ISV、SP为主的渠道伙伴将迎来更多生意机会。这些生意机会主要表现在两个方面, 一是客户为配合整体虚拟化部署带来的软硬件系统升级; 二是融入虚拟化的整体解决方案在交付过程中将给渠道伙伴带来更多的增值业务与附加价值。

相信在2010年, 云计算将迎来崭新的发展契机。对此, VMware已有一个很清晰的产品蓝图, 同时也具备了非常完整的解决方案, 在此基础上, 我们更愿意告诉用户如何一步步实施, 也希望通过更多市场及培训活动把更多经验分享给更多渠道伙伴。

在此, 也祝您事业一帆风顺!

■ VMware公司大中华区总裁
宋家瑜
2010年5月