



康瑞行銷以 VMware Horizon 打造行動雲 穩定的資訊架構大幅提升團隊戰鬥力



產業

媒體服務業

地區

台北

成果

- Zero Client 穩定性極高，替換故障設備僅需 5 分鐘
- 電力成本大幅降低 50%，每兩個月可省下 2 萬元
- 同仁可在平板上讀取資料，減少在公司加班的頻率

導入產品

- VMware Horizon 6

消費者行為是一切行銷活動的根本，康瑞行銷以貼近消費者市場的視角，努力觀察消費者的實際生活，並藉由持續發展的消費者行為研究，做為創新行銷策略的基石，擴展出讓消費者驚艷的全方位行銷策略。該公司在創業前兩年便達成 400% 成長率，堪稱是臺灣行銷產業的奇蹟，2009 年更獲動腦雜誌列為全台成長最快速之媒體代理商，憑藉著提供客戶適時適地的創新行銷想法，成功地獲得數個重量級客戶專任委託，如西雅圖咖啡、萬家香、OPPO 等等。

遭遇挑戰

創立於 2005 年底的康瑞行銷，在創業前兩年便創下成長率達到 400% 的驚人成績，但考量到公司規模並不大，並沒有聘請專職 IT 人員，便由擁有資工背景的總經理郭俊良兼任，協助同仁解決個人電腦的各種軟硬體問題。但由於總經理身負公司營運與業務推廣的重任，還是要解決系統根本的問題，所以希望能透過系統整合商的服務，建構一套易於維護的資訊系統。

康瑞行銷總經理郭俊良說：「在考量整體營運成本的狀況下，我們希望能夠藉由引進新科技，減少公司中行政人員的編制，讓每位員工可以創造更高的生產力。儘管公司內部已經有建置多人共用的檔案伺服器，但是在工作方便性的考量之下，同仁難免會將一些資料放在個人電腦上，一旦設備發生故障，專案進度便可能會受到影響，所以我們希望建置一套便於管理與易於維護的資訊平台，隨時回應並掌握客戶與消費市場的需求。」

VMware 解決方案

郭俊良解釋：「公司創立之初的員工並不多，根本不可能為此聘請資訊人員，因為先前擔任資訊長的經驗，所以自然肩負起維護個人電腦運作的工作。因此，當同仁的電腦臨時發生故障，便得暫時放下手邊工作，協助處理各種問題；另外，若有同仁因個人因素離職，我也得負責將該電腦上的個人設定清除，才能交給新進同仁使用，雖然工作量大，但是卻非常的繁瑣。」

然而媒體行銷公司的人員流動率很高，郭俊良處理個人電腦設定等問題的頻率也逐漸增加，雖然檢視資料與清除個人電腦設定的流程並不複雜，但因總經理手邊有許多重要專案需要處理，以致於得花上一整個下午才能完整資料歸檔與設定清除工作，長期下來成為非常沈重的負擔。

“很多人誤以為桌面虛擬化比較適合中大型企業，但根據我們導入的經驗，該技術亦適合 IT 預算與人力資源有限的中小企業，對維護系統穩定性帶來很大幫助，非常值得資訊人員仔細思考。”

康瑞行銷總經理
郭俊良

合作夥伴

知能系統整合股份有限公司

郭俊良指出：「個人電腦發生故障的原因很多，隨著使用年限日久，維護設備正常運作的難度愈高。而且多數同仁都會有不少專案資料放在電腦中，一旦設備發生故障，很難立即到備用電腦繼續工作，對公司正常營運會帶來不小衝擊。因此，我們開始尋找可以提高個人電腦維護效率的解決方案。後來在朋友介紹下，得知 VMware 有推出桌面虛擬化解決方案，便在 2011 年開始採用 VMware Horizon 解決方案。」

2011 年桌面虛擬化仍然是一個極新概念，郭俊良也坦承當初完全不了解該架構的運作原理，只是想要藉由創新科技解決維護個人電腦的問題。考量到當時系統整合商的技術能力有限，因此初期是採取桌面虛擬化與傳統資訊架構並存的機制，讓同仁逐步習慣新型態的工作模式。此外，康瑞行銷也開始將使用年限將屆的個人電腦，汰換成更容易維護的 Zero Client，減少因硬體故障而導致工作流程被迫中斷的問題。

郭俊良說：「使用了 2 年多，發現 VMware Horizon 解決方案的穩定性很好，只是受限於早期系統服務商的技術能力不足，帶給公司效益不夠明顯，例如防毒軟體沒辦法從中央管理介面部署。所幸 2014 年底改由知能系統整合接手，才能藉由該公司技術顧問的協助，大幅改善應用程式部署與管理方式，並且升級到最新版的 VMware Horizon 6，系統穩定性亦比過去提升不少。」

康瑞行銷員工因工作需求，每天都需要觀看大量廣告影片，而在知能系統整合協助下，也進一步利用 VMware Horizon 具備的 vGPU 功能，安裝高效能顯示卡，對提升影片觀看流暢度帶來極大的幫助。此外，在大數據時代來臨之際，康瑞行銷同仁現在亦可在高穩定性的環境下，有效率讀取大量的收視資料，並且進行全方位的廣告效益分析，為客戶規劃更有效率的行銷與廣告企畫案。

未來展望與發展

公司導入 VMware Horizon 6 解決方案之後，郭俊良在總經理辦公室中即可透過管理介面，瀏覽離職同仁所屬的虛擬桌面環境，無須親身到離職同仁座位上處理，因而節省許多寶貴時間；此外，因老舊電腦都逐漸汰換成穩定性極高的 Zero Client，所以公司整體資訊架構穩定性也獲得大幅提昇，即便有設備發生故障，該同仁也能從備用設備中呼叫專屬虛擬桌面，完全不需要擔心資料轉移的問題。

郭俊良表示：「行銷公司的工作時間都很長，主要是有很多瑣碎事情需要處理。拜 VMware Horizon 6 支援多種作業平台之賜，現在同仁可利用手邊平板電腦連回公司主機，存取專屬的虛擬桌面環境，所以回家後也能讀取收視率相關資訊，過去留在公司加班情形也獲得改善。至於電費節省方面，則因大量引進 Zero Client，費用支出大約降低 50% 左右，每兩個月約能省下 2 萬元的營運成本。」

鑒於引進 VMware Horizon 6 後，資訊系統穩定性明顯增加不少，同仁整體工作效率也比過去提高了，郭俊良也開始著手評估導入應用程式虛擬化的可能性，寄望藉由新型態的應用程式部署模式，讓同仁能夠隨時存取所需的資源，使康瑞行銷成為全臺灣人均產值最高的行銷公司。

