

SD-WAN 行业市场使用案例

概述

一直以来，各种形式、各种规模的企业都能得益于外包或托管服务交易，因为这些服务能降低非核心业务的成本。IT 和网络基础架构仅仅是其中的两个领域。但谈到以更低的运营成本交付更高的客户价值，它们恰好也是最重要的两个领域。这意味着企业首席技术官会不断向服务提供商施压，要求其实现切实有效的节省和产品创新。广域网 (WAN) 就是许多企业都在谨慎考量的服务之一。这是为什么呢？因为新的游戏规则已然出现，颠覆了 MPLS IP VPN 创收和整个竞争格局。继续阅读，了解软件定义的 WAN (SD-WAN) 为何快速成为推动变革的因素，以及这对于您开辟主要行业市场的方法有怎样的影响。

行业市场背景

物流

供应链物流一直都是一個竞争激烈的行业，可靠性、价格、灵活性和覆盖范围都是组织合同决策中的关键要素。尽管供应链的复杂性不断增加，但对于通过更高的价格体现这一点，人们有着抵触心理。因此，物流高管对首席技术官等人员施压，要求其从供应商处发掘出更多价值，竭力寻求不同的工作方法。在他们看来，WAN 已经为接纳新方法做好了准备。

通过其长期建立的 MPLS IP VPN 服务，第一轮物流改革浪潮给电信公司与其他服务提供商带来了益处。但随着物流日趋以网络为中心，他们能否继续享有这样的益处？在不同分布式组织必须作为一个虚拟实体共同运作的行业中，敏捷性和灵活性就是关键。网络可以满足该要求，确保跨多种平台安全即时地共享信息。

物流公司不能受制于漫长的前期时间、被长期合同锁定，或者受国家边界阻碍。如果交易必须隔夜完成，必须始终确保一切事项在初次便正常运作。如今，物流行业中的一切都互连互通 — 从车辆和托运货物的远程跟踪，到仓储和库存管理。实时洞察可以转化为业务商机，新业务可能在分秒之间赢得或流失。

与合作伙伴之间可靠而无处不在的通信就是筹码 — 即便在合作关系十分短暂也是如此。能迅速适应当前需求（而非三个月内的预计需求）的敏捷而灵活的网络是成功的基石。传统 MPLS IP VPN 网络无法再有效满足这些需求。

零售

零售业高管正认真审视其业务的各个方面，以确定在何处可以提高效率。他们提出了这样的问题：我们如何才能改进客户体验？我们可以采取哪些措施增加销售、提高生产率？在这样一个传统上高管仅关注实体领域的行业中，技术人员的基础相当薄弱。首席技术官属于例外情况，但他们有着

多方面的角色，要考虑从运营改进到全渠道入市战略的方方面面。因此毫不令人意外，首席技术官对其服务提供商施压，要求其更迅速地交付服务，并且降低网络成本。对他们来说，更敏捷的 WAN 本已是姗姗来迟。

通过其长期建立的 MPLS IP VPN 服务，零售店与总部之间的第一轮安全信息共享浪潮给服务提供商带来了益处。但随着零售行业与店内的更多设备进行交互，他们能否继续享有这样的益处？在零售商需要更多实时数据和分析以影响消费者购买模式的时代，他们能否做到这一点？购物是否会变为以网络为中心？

很久之前，零售店在一天结束时报告销售情况，随即下达补货订单。而如今，每一笔交易都会得到即时监控。视频、音频和移动端价格比较等店内技术都构成了客户全新零售体验的一部分。所有这一切，外加社交网络和高度个性化的广告宣传的涌现，赋予零售商占据竞争优势、享受更高客户推荐度的绝好机会。

在线点击、到店取货、处理在线购物的退货事宜、“与专家沟通” — 这些仅仅是几个例子，彰显了零售正成为更加复杂的业务，这一切旨在支持更为复杂的消费者概况。再考虑企业收购、整合和新门店的扩建，这一切将成为真正的挑战，包括并购平台、系统和流程等考虑事项。

速度至关重要，零售商需要其支持通信网络保持同步。零售不再受制于时间或地点，在低利润行业中，传统 MPLS IP VPN 网络无法满足敏捷性和灵活性需求。

商业服务

许多商业服务（包括法律、会计和差旅规划）都能得益于外包和托管服务交易，这些交易旨在降低其客户非核心业务的运营成本。但为了提供更高的价值，服务提供商自身的运营成本也在经受更加严格的审视。

每个部门都在审视自己的成本基础，因此毫不令人意外，跨职能运营（例如网络）承受着“事半功倍”的压力。首席技术官则直接指望服务提供商及其 WAN 服务给出令人满意的答案。通过其长期建立的 MPLS IP VPN 服务，第一轮商业服务改革浪潮给服务提供商带来了益处。但随着该行业部门日趋以网络为中心，他们能否继续享有这样的益处？

在外包组织必须作为单一虚拟实体来满足诸多签署合同的客户需求的行业中，网络必须做到敏捷而灵活。它必须能访问来自多种来源的信息，并为其增添价值。它不能受制于漫长的前期时间、被长期合同锁定，或者受国家边界阻碍。敏感信息需要得到相应处理，重要性较低的流量应该以尽可能低的成本进行路由。



许多商业服务组织都通过兼并和收购战略实现增长。许多组织通过这样的方式形成互补性服务联盟，为客户提供更全面的产品组合。无论在何种情况下，他们都必须跨不同平台无缝交付服务。同样，我们发现灵活性、敏捷性和可靠性是连接这些组织的网络的关键所在。

银行

零售银行是全球竞争最为激烈的行业之一，也已经成为受技术冲击最大的行业之一。自然，其高管也在一心一意地追求业务效率和服务创新，原因不仅在于传统储蓄和取款业务的发展空间极其有限。

随着基于云的服务的出现，许多人自然而然地开始强调服务提供商应该以不同的方式处理业务。这意味着降低网络成本，也意味着彻底改造 WAN 服务的定价和交付方式。第一轮电子银行和远程银行浪潮让服务提供商可以销售更加有利可图的 MPLS IP VPN 服务。时至今日，这些服务已经成熟，但问题在于，随着银行日趋以网络为中心，服务提供商能否继续保有这样的盈利能力。

在当今世界中，网上银行、手机银行和电子支付以消费者驱动的步调发展，银行业需要重新审视本地分支办事处的用途。随着银行从基于传统支付处理和查询的业务转变为接纳各种增长领域（如理财），分支网络的构成同样至关重要。这些零售环境的规模、地理覆盖范围和可访问性至关重要。显而易见，再考虑到收购和撤资，只有敏捷、灵活、快速地将富于想象力的新服务投放到市场中才能克服这样的复杂性。

彻底改造零售银行的需求无疑十分迫切。传统设施必须维系其对于现有客户的相关性，此外也要开拓无忠诚度可言并且更多地被新兴单点解决方案企业所吸引的千禧世代市场。如果这还不够，当前的宏观经济背景（以及漫长的低利率期）正持续挤压利润空间，迫使人们关注成本节省。

石油和天然气

在这个见证了剧烈动荡的行业中，即便细微的运营改进也能累计成为巨大的业务节省或高利润收入机会。因此也就毫不意外，石油和天然气行业的高层利益相关者始终在竭力提高其业务方方面面的效率。

随着上游和下游业务均日渐采用以网络为中心的方法，首席技术官对服务提供商施加压力，要求其采取不同的工作方式，以降低网络基础架构成本。对于他们来说，WAN 是在增加价值和降低开销方面具有极大潜力的领域之一。

这一切都源自服务提供商长期以来为在全球某些极难进入的地点经营业务的行业配置的 MPLS IP VPN 产品。传统 WAN 模型的替代产物正在兴起。服务提供商要如何应对这样的威胁或机遇？这如今已经成为核心问题所在。

在过去的 18 个月中，石油和天然气行业显现出了地理政治性质。尽管我们看似无法满足地地渴望消耗更多石油和天然气，但新的开采技术和彼此竞争的经济体共同将现货价格拉至新低，而且仅有小幅度反弹。在下游，这损害了收入；在上游，开采和勘探成本在收入中所占比例显著增加。

价格总会波动，但大多数专家预计，能源价格要在相当长一段时间后才会恢复先前的高价。因此，能源企业正在积极制定除了“抵御暴风雨”以外的战略。短期成本控制至关重要，但开发模型来最大限度提高长期效率同样重要。在关注点往往超越正常基础架构支持及简化日常运营这一范围的行业中，可靠的信息访问十分关键。在这个领域中，更有效的风险管理方法对持续成功至关重要。

主要业务挑战

所有这些行业压低成本的压力都传递给了服务提供商，显而易见，在迁移网络流量方面，整合 SD-WAN 的新方式能提供比单纯的 MPLS IP VPN 更经济高效的方法。

- 由于高昂的成本和缓慢的部署速度，WAN 开始被视为创新阻碍。
- 并购活动而带来的新旧网络的集成已日渐成为零售等行业的心头大患。
- 企业需要提供与初创企业相同的敏捷服务，以对抗忠诚度下降的大趋势。

主要技术挑战

- 在所有业务应用程序中，接近半数通过互联网访问，因此增加了网络的数据要求。
- MPLS 是处理所有分支流量的一种过度设计、成本高昂的解决方案。
- 必须提高灵活性，以便根据业务优先任务经济高效地路由流量。

为什么选择 SD-WAN？

- SD-WAN 是下一代网络的重要支持技术：
 - SD-WAN 整体收入预计将在 2020 年达到 60 亿美元。
 - 作为基于开放平台的一项虚拟服务，SD-WAN 支持服务提供商以增值服务的形式销售其他虚拟服务。
 - IDC 调查显示，超过 60% 的企业打算在 18 个月内采用混合式 WAN 方法。
 - 混合 WAN 同时利用多种连接类型（MPLS、宽带和无线），以提供最优路由。
- 开放以扩展业务：
 - 在开放平台上将当前 MPLS 与 SD-WAN 相集成，这是盈利表现最佳的入市路线。
 - 平台生态系统中的开放性将通过其他 OTT 服务（包括第三方服务）促进创新。
 - 这可能将您的业务覆盖范围延伸到新的客户细分群体，例如中型企业，并开辟新的地理区域。

瞻博网络以客户为中心的 SD-WAN 解决方案

瞻博网络深知，您的投资需要获得合理的回报。我们也理解，您的客户渴望降低其网络成本，并提供敏捷平台以助力业务转型。正因如此，瞻博网络的 SD-WAN 方法将保持您在 WAN 服务市场中的地位，同时支持您开发能快速部署的新服务，以推动增量式收入增长。

采用合适的 SD-WAN 方法能满足您的所有要求：

- 它不属于 SD-WAN 或 MPLS：让 MPLS 成为您的 SD-WAN 策略的关键组成部分。
- 完成 SD-WAN/MPLS 集成，保证服务质量（QoS）并降低附加容量的成本。
- 用来自新服务和新细分市场的收入抵消不断下滑的 MPLS 收入。
- 扩大 WAN 网络的地理覆盖范围。
- 通过新服务树立差异化优势，增加客户粘性。
- 将开放平台用于服务交付和创建，这可用于引入第三方服务。

您希望加强自身在企业市场中的地位，瞻博网络将伴您同行，开发让您成为首选 WAN 服务提供商的解决方案。

更多信息

如需了解有关瞻博网络产品和解决方案的更多信息, 请访问
www.juniper.net。

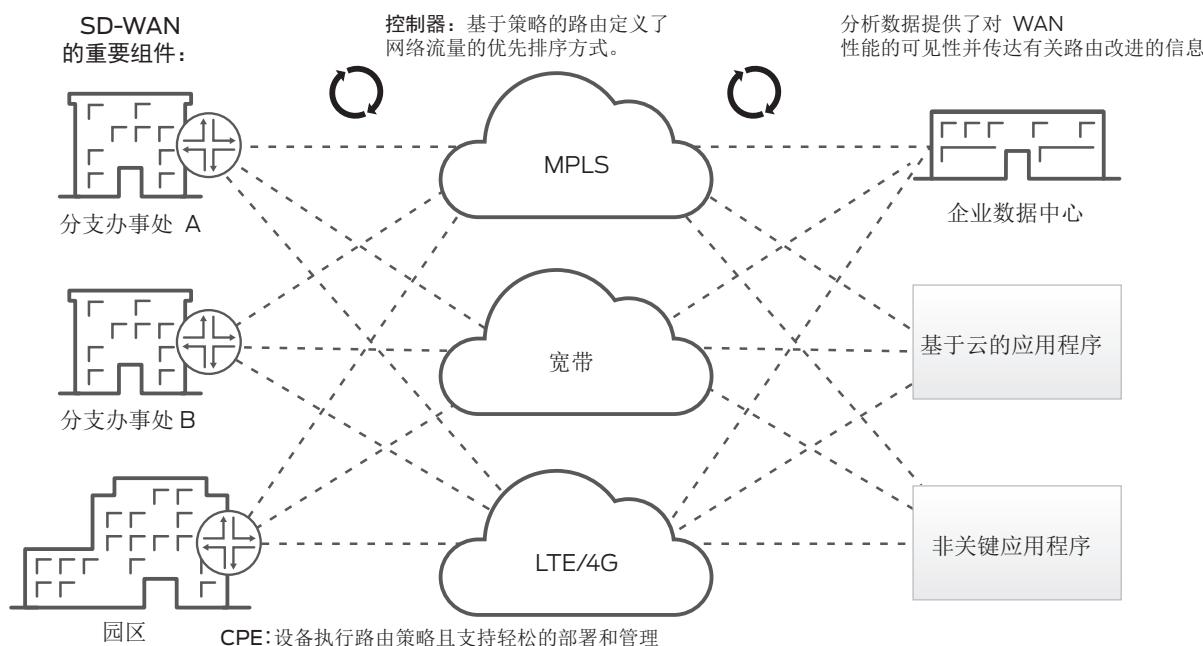
关于瞻博网络

瞻博网络通过改变网络经济效益的产品、解决方案和服务来挑战现状。我们的团队与客户和合作伙伴合作创新, 提供灵活、高性能、高价值的自动化、可扩展、安全的网络。如需了解其他信息, 请访问[瞻博网络](#), 或者在[Twitter](#) 和[Facebook](#) 上与瞻博网络联系。

瞻博解决方案

SD-WAN 是一款硬件、软件和服务生态系统, 通过以下内容实现企业级 WAN 性能、可靠性和安全性:

1. 基于跨 MPLS、互联网、LTE 等多个 WAN 连接的流量路由的动态有效策略, 旨在以尽可能低的成本优化带宽使用情况。
2. 支持网络服务添加/移除和管理的自动化功能。
3. 简化的 WAN 配置和管理



公司和销售总部
 Juniper Networks, Inc.
 1133 Innovation Way
 Sunnyvale, CA 94089 USA
 电话: 888.JUNIPER (888.586.4737)
 或 +1.408.745.2000
 传真: +1.408.745.2100
www.juniper.net

亚太地区以及欧洲、中东和非洲地区总部
 Juniper Networks International B.V.
 Boeing Avenue 240
 1119 PZ Schiphol-Rijk
 Amsterdam, The Netherlands
 电话: +31.0.207.125.700
 传真: +31.0.207.125.701



版权所有 2016 Juniper Networks, Inc. 保留所有权利。瞻博网络、瞻博网络徽标、Junos 和 QFabric 是 Juniper Networks, Inc. 在美国和其他国家/地区的注册商标。所有其他商标、服务标识、注册商标或注册服务标识均为其各自所有者的资产。瞻博网络对本文档中的任何不准确之处不承担任何责任。瞻博网络保留对本出版物进行变更、修改、转换或以其他方式修订的权利, 恕不另行通知。

JUNIPER
 NETWORKS