

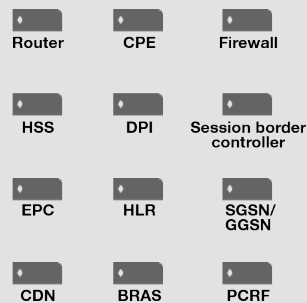
中亞广电行业网络功能虚拟化 解决方案

什么是NFV

NFV的全名叫做Network - Function Virtualization, 即网络功能虚拟化, 其核心思想是通过部署在通用IT设备上的软件实现原来通信网络核心网元的功能, 是由欧洲电信联盟倡导的(ETSI)。

传统网络模式

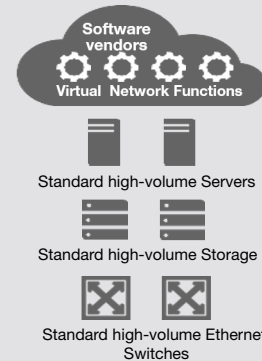
- 繁琐的
- 厂家独有
- 人工的



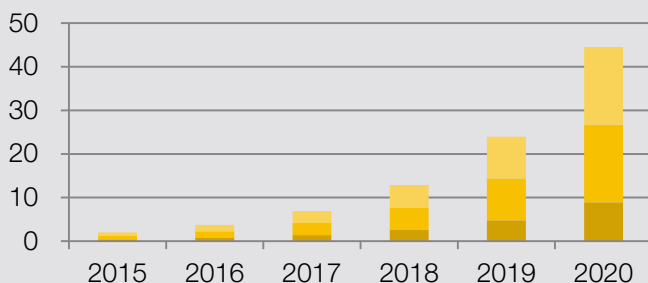
网络功能虚拟化后的模式

- 敏捷高效
- 标准化
- 自动化

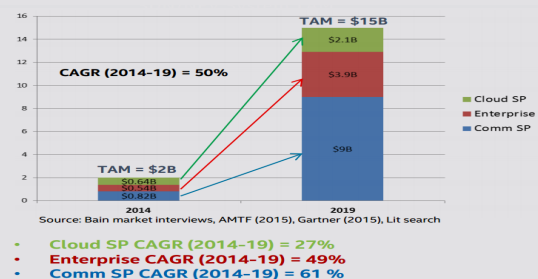
Transition



高速增长的市场

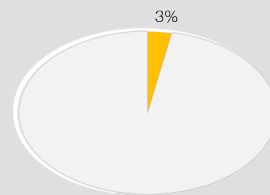
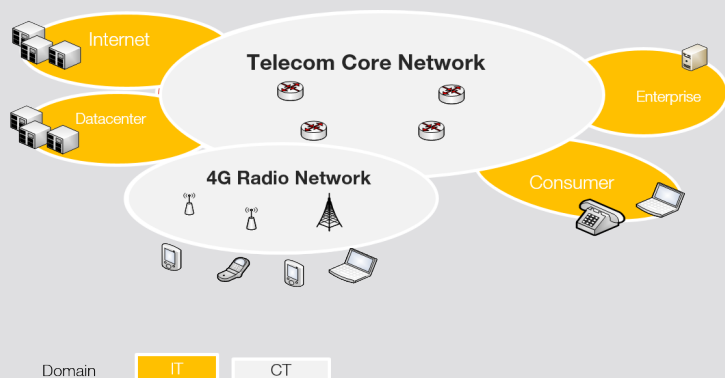


Source: Doyle Research, MarketsandMarkets



- NFV全球市场到2020年预计将达到\$45B,平均年增长率高达86%, 其中硬件占20%, 软件和服务占80%。
- 全球X86市场增长中, 电信行业增长速度最快, 达到61%, 其中的83%增长来源于NFV。

为IT厂商进入CT市场创造了千载难逢的际遇



在传统电信市场中，IT厂家只能接触CT领域3%的投资

NFV部署后，IT厂家将有机会和CT厂家一起争夺CT领域56%的投资

Data from 2015 CMCC financial reports

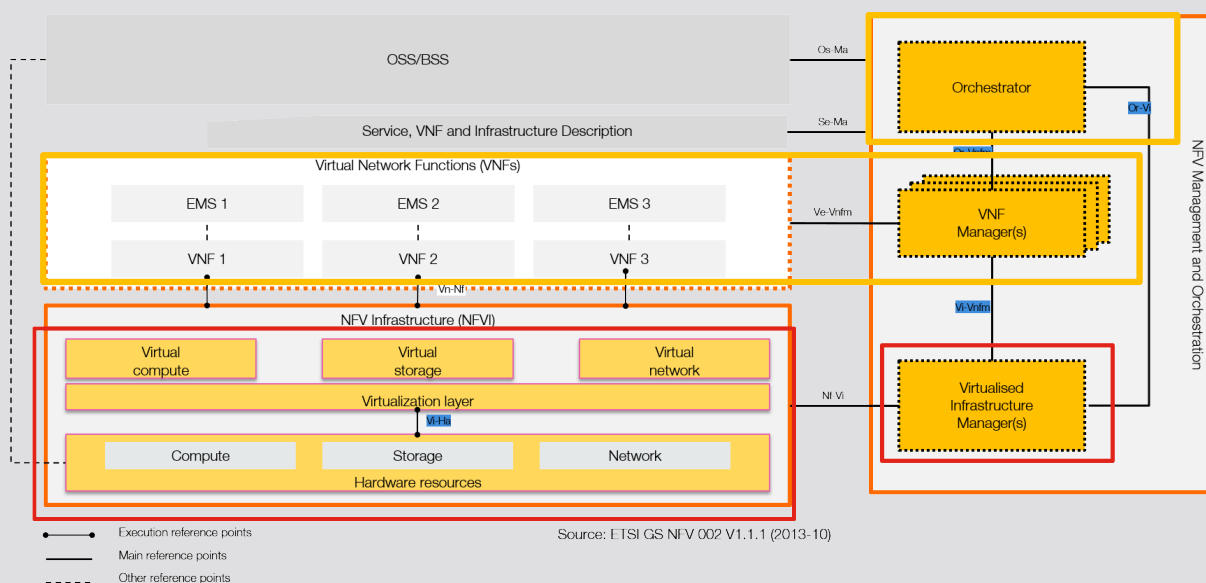
NFV对中亚意味着什么

NFV

一个巨大的高速增长的市场

- NFV未来一段时间内将保持高速增长，市场体量巨大，可能将成为中亚企业级产品即互联网行业后的又一重要业务驱动引擎
- 提升产品能力，助力企业转型
- NFV需要大量软件和服务的支持，借助NFV，中亚可以更好的优化提升我们软件和服务的能力。
- NFV的大多技术有普适性，电信行业的技术要求高于企业，通过对NFV产品及方案的推进，中亚可以展示整体解决方案能力
- 争取战略主动
- 当前IT领域面临着跨界厂商（IT+CT）的争夺，通过NFV，CT的壁垒将被打破，中亚可以抢占跨界竞争对手的固有市场（CT）份额

NFV的结构与中亚的定位



中亚自有

合作伙伴

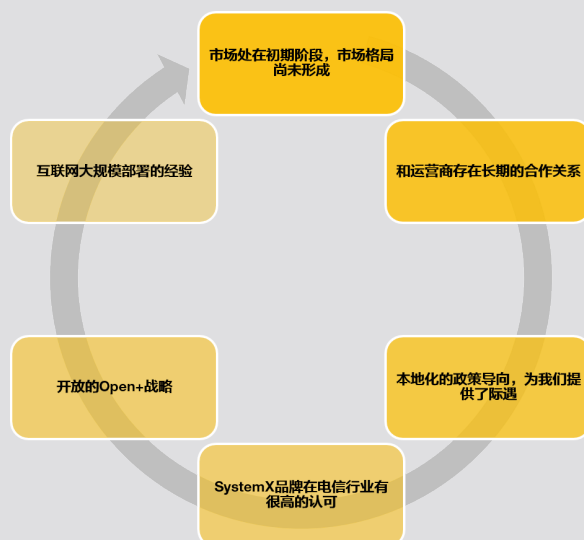
中亚的NFV之道

- 以中亚硬件为基础，先定位NFV基础设施市场，争取运营商市场份额。
- 以Open+战略为导向，建立合作伙伴生态圈，与上层网络软件厂商，保建立深度合作关系。
- 积极驱动与运营商和ISV的PoC项目，绑定合作伙伴的应用，为用户提供全套解决方案。
- 参与NFV相关组织，发出中亚的声音，让业界认可中亚是NFV的玩家。
- 完善中亚整体方案并，构建中亚NFV核心软件及服务能力。

中亚的NFV 的生态



NFV – Why Lenovo?



结束语

- NFV将是网络的未来趋势，是一个前景巨大的高速增长市场。
- NFV的架构决定其体系必然是一个生态圈，一个厂家不可能再像以前一样垄断一个通信设备领域。
- NFV需要生态圈中各个层的解决方案和产品相互配合。
- 中亚的Open+战略正好与NFV的宗旨相一致，我们准备好了，期待各位朋友的加入。