



백서

## Driving Better Business Outcomes in the 3rd Platform Era of IT: Cisco's Software Strategy

후원: Cisco

Rich Costello  
Robert P. Mahowald

Amy Konary  
Rohit Mehra

2015년 4월

### IDC의 견해

---

기술 세상이 변화하고 있고, Cisco도 그에 맞춰 변하고 있습니다. Cisco는 IDC가 컴퓨팅의 3세대 플랫폼에 관해 언급한 내용이 무엇인지 잘 알고 있습니다. 이 3세대 플랫폼의 클라우드, 모바일, 소셜 및 빅 데이터로 인해 2세대 플랫폼의 분산형 컴퓨팅 클라이언트/서버 모델은 점점 빛을 잃고 있습니다. 3세대 플랫폼에서는 유연성, 적응성, 사용자 중심성이 핵심입니다. 비즈니스 모델 역시 고객 환경과 더욱 밀접한 형태로 기술 구매를 조정하고, 성공적인 비즈니스 성과를 지원하는 방향으로 변화하고 있습니다. 이러한 트렌드는 영구 라이선스 모델의 성장 속도를 앞지른 서브스크립션 모델의 매출 성장과 함께 소프트웨어 업계에 큰 영향을 미쳤습니다. 2015년, 신규 소프트웨어 제품의 90% 이상이 클라우드 딜리버리 전용으로 구축되었고, 오늘날 소프트웨어 혁신 기술의 대다수가 모바일 디바이스로 확장되어 사용 기반 가격 옵션을 제공하는 클라우드 서비스에 구축되고 있습니다.

Cisco는 지금까지 소프트웨어 시장에서 큰 비중을 차지해 왔으며, 소프트웨어 기술 및 비즈니스 전략에 대한 투자를 통해 이러한 입지를 더욱 강화하는 데 집중하고 있습니다. 기술 솔루션 포트폴리오를 보완하고 고객과 파트너의 성공을 더욱 잘 지원하기 위해, Cisco는 소프트웨어를 전략의 핵심에 두고 클라우드로 더 많은 제품과 서비스를 마이그레이션하며 소프트웨어에 더 유연하고 개방적인 방식을 도입하기 위해 노력하고 있습니다. IDC는 Cisco가 관련 비즈니스 문제를 해결하는 솔루션과 소프트웨어 제품 간의 통합 개선, 그리고 클라우드로 상당 수의 서비스를 마이그레이션하는 작업에 집중하여 이미 이런 변환에서 커다란 발전을 이뤘다고 확신합니다. 당면 할 과제는 시장이 Cisco 내의 이러한 변화를 느리게 인식하고 있다는 것이며, 여전히 많은 고객이 하드웨어 측면에서만 Cisco를 떠올린다는 것입니다.

이러한 성향을 바꾸는 데는 상당한 시간과 리소스 투자가 필요합니다. 더욱 완벽한 포트폴리오를 위해서는 제품 및 기술을 확보하거나 개발해야 합니다. 파트너도 새로운 비즈니스 모델에 적응해야 합니다. 자주 부딪히는 큰 장애물 중 하나가 변화에 대한 조직 차원의 저항인데, 특히 영업 및 제품팀에서 심한 편입니다. 그러나 궁극적으로는 소프트웨어를 구축하고 새로운 혁신을 실현하게 될 전체 Cisco 에코시스템에서 고객이 누릴 수 있는 혜택은 상당할 수 있습니다. 더 사용자 중심적인 접근 방식으로 더 많은 솔루션 기반 제품, 서비스 제공에 대한 유연한 접근 방식 및 가격 모델을 제공함으로써, Cisco는 더 높은 가치와 더 탁월한 차이를 인식하고 고객에게 더 나은 비즈니스 성과를 제공하는 업체로 자리 잡고 있습니다.

## 상황 개요: 기존 소프트웨어 솔루션과 관련된 고객 당면 과제

IDC는 수년간 IT(Information Technology) 업계의 근본적인 변화에 대해 평가해 오고 있습니다. 이전의 2세대 컴퓨팅 플랫폼 모델은 도중에 실패를 거듭하고 있습니다. 이 모델에서는 게시자가 소프트웨어를 개발하고, 테스트하고 컴파일링한 뒤 채널을 통해 고객에게 전달하여, 데이터 센터에 구축한 다음, 클라이언트/서버 컴퓨팅을 통해 액세스합니다. 업데이트는 12~24개월마다 이루어지지만, IT 조직에서 다양한 소프트웨어 클라이언트로 이루어진 환경을 지원할 수 있도록 종종 복잡한 롤아웃 스케줄을 요구합니다. 반면 클라우드, 모바일, 소셜 및 빅 데이터라는 3세대 플랫폼 기술은 이러한 소프트웨어 딜리버리 모델을 근본적으로 해체하며, 사용자에게 뛰어난 유연성과 향상된 경험을 동시에 제공하고 기업이 각자의 요구 사항에 맞춰 쉽게 투자 규모를 '조정'할 수 있게 합니다. 그림 1은 기존 소프트웨어 솔루션과 관련된 몇 가지 고객 당면 과제를 보여줍니다.

### 그림 1

#### 기존 소프트웨어 솔루션과 관련된 고객 당면 과제



출처: IDC, 2015

## 사용자 경험

과거 구체적인 활용 사례에 맞춰 설계된 엔터프라이즈 소프트웨어 및/또는 하드웨어 솔루션은 폐쇄적이고, 엄격하게 관리되며, 때때로 융통성이 떨어지기까지 했습니다. 한번 선택한 사용자는 소프트웨어에 대한 선택권이 없고, 벤더에는 사용자 환경에 대한 투자로 인한 보상이 상대적으로 적었습니다. 그러나 지난 3~4년간 소비화라는 IT 트렌드로 인해 직원들은 이제 업무에 사용할 디바이스와 애플리케이션을 스스로 결정합니다. 이는 직원에게는 향상된 환경을 제공하고 IT 벤더 및 기업 IT 부서에는 적응을 강요하고 있습니다.

그리고 그 결과 소프트웨어 개발 분야에서 더 나은 사용자 환경이라는 변화가 일어나고 있습니다. 개발자 에코시스템이 부상하여, 모바일 및 클라우드 플랫폼과 운영 체제에 액세스하며 애플리케이션을 구축하고 롤아웃하고 있습니다. 모두 더 나은 엔드 유저 경험 제공을 목적으로 합니다.

## 더 유연한 라이선싱 및 소비 모델

현재 엔터프라이즈 소프트웨어에서 일어나고 있는 혁신의 또 다른 측면은 더 유연한 라이선싱 및 소비 모델입니다. 엔터프라이즈 소프트웨어가 대규모의 초기 설비 투자를 통해 자금을 지원받는 오래된 패러다임과 꾸준히 발생하는 연간 유지 보수 비용이 명확하고 투명하며 더 유연한 선불형 라이선싱 서브스크립션 모델에 의해 대체되고 있습니다.

소프트웨어 라이선싱 및 사용의 뛰어난 유연성은 전체 하드웨어/소프트웨어 스택에 가치를 더할 수 있습니다. 하드웨어와 소프트웨어의 라이프사이클은 서로 다른 경우가 많습니다. 그러나 고객의 구체적인 활용 사례를 처리하는 데 가치를 더하는 것은 소프트웨어입니다. 소프트웨어 소유권과 라이선싱에 뛰어난 유연성을 제공하면, 사용자가 더욱 쉽게 솔루션을 더 큰 하드웨어 구축 환경으로 확장하거나 이전 세대 하드웨어가 단계적으로 중단될 때 차세대 하드웨어로 전환할 수 있습니다. 또한 새로운 솔루션을 시도하는 일이 덜 위험해지고, 고객이 운영 예산을 사용해 소프트웨어 기능을 구입할 수 있는 새로운 구매 기회를 창출할 수 있습니다.

## 클라우드 — 패러다임 변화

더 나은 사용자 환경과 더 유연한 라이선싱 및 소비 모델이라는 트렌드는 클라우드 서비스로의 변화로 인해 더욱 확대되고 있습니다. 클라우드 모델은 소프트웨어의 구매 및 관리 방식에서 유연성을 통해 누릴 수 있는 혜택에 대한 눈을 뜨게 했고, 상세한 구분을 통해 사용자가 사용한 내용에 대해서만 비용을 지불할 수 있게 합니다. 마찬가지로 사업자는 고객 사용 및 활동에 대한 뛰어난 가시성을 확보하고, 시장 요구 사항의 변화에 따라 지속적으로 제품 및 서비스에 기능을 추가하거나 수정할 수 있습니다.

그리고 이러한 요소들은 클라우드를 통해 제공되는 소프트웨어에 대한 수요를 증가시키고 있습니다. IDC는 퍼블릭 클라우드 시장 단독으로만 2013년 457억 달러였던 시장이 2018년까지 1,221억 달러 규모로 성장할 것으로 예측합니다.

## 인프라에 '서비스로 제공되는' 클라우드 모델의 부상

시장에서 서서히 '클라우드'와 '사용자 환경' 시장 변환을 받아들임에 따라, IT 조직에서도 부상 중인 클라우드 매니지드 IT 구축 모델(정의상 소프트웨어 인프라 포함, 온프레미스 또는 클라우드 방식)을 긍정적으로 보기 시작했습니다. 이는 다양한 네트워킹 기술 및 보안은 물론, 통신 및 협업 도메인에도 적용됩니다. 일례로, 일부에서 "WaaS(Wireless as a service)"로 불리는 Cisco Meraki 구축 초기 단계는 엔터프라이즈 IT에 특히 원격 사이트 롤아웃 최적화라는 점에서 몇 가지 혜택을 제공했습니다. 클라우드 기반 플랫폼에 의존하면서 Cisco는 LAN, WAN 및 보안을 비롯한 인프라 구축에 운영비용(OpEx) 옵션이라는 선택권을 제공하게 되었습니다.

동시에 비디오를 비롯해 현재 몇 가지 "UC as a service" 솔루션(클라우드 매니지드)이 제공되고 있는 UC&C(unified communications and collaboration) 시장에서도 유사한 시장 변화를 목격하고 있습니다.

클라우드 매니지드 IT와 네트워킹 소프트웨어는 클라우드 서비스 및 애플리케이션을 통합하는 일반적인 이점과 함께, 시장 진출 시간 단축, 효율적인 프로비저닝 및 운영, 더욱 뛰어난 유연성 및 변화하는 비즈니스 애플리케이션에 대한 적응 능력 등 다양한 혜택을 제공합니다. 특히 현장 방문 설치를 요구하지 않는 네트워크 인프라의 멀티 사이트 롤아웃은 클라우드 매니지드 네트워크/IT의 주된 차별화 기능입니다.

## CISCO의 소프트웨어 전략

---

Cisco의 소프트웨어 전략은 소프트웨어와 소프트웨어 정의 솔루션을 사용하여 고객이 조직 전반에 걸쳐 IT 투자로부터 더 많은 가치를 실현하도록 지원하는 것입니다. 이를 위해 Cisco는 개방형 API를 비롯해 서드파티 혁신을 지원해 고객의 비즈니스 성과를 달성하는 다양한 제품 포트폴리오를 제공하기 위해 노력하고 있습니다.

### 소프트웨어 설치 공간

Cisco의 소프트웨어는 온프레미스 솔루션부터 하이브리드 및 퍼블릭 클라우드에 이르기까지 다양한 제품 및 서비스를 제공합니다. 그 기능은 다음과 같습니다:

- **시스템 소프트웨어.** 전용 네트워킹 및 인프라 디바이스에서 실행되는 소프트웨어. 고급 시스템 기능 및 관리를 제공하는 소프트웨어 포함(예: 스위치 및 라우터 소프트웨어)
- **온프레미스 (패키지형) 소프트웨어.** 서버에서 실행되는 독립형 소프트웨어(예: 협업, 데이터 센터 관리 소프트웨어 및 분석)
- **하이브리드 클라우드(하이브리드 SaaS).** 온프레미스 및 클라우드 공간이 모두 필요한 소프트웨어(예: Meraki 및 Sourcefire)
- **클라우드(SaaS).** 클라우드 제공 소프트웨어(예: WebEx 및 Cisco CWS[Cloud Web Security])

### 현재 소프트웨어 전략

Cisco의 소프트웨어 전략에는 회사의 소프트웨어 제품, 구축 모델의 소프트웨어 제품 및 구매 방법이 포함됩니다(그림 2 참조). 네트워크 보안, 협업, 보안, 애플리케이션 플랫폼, 데이터 및 분석 기능으로 WAN, 데이터 센터 및 액세스에서 Cisco ONE Software를 통한 인프라 소프트웨어를 모두 포괄합니다. 이러한 제품은 온프레미스 소프트웨어, 퍼블릭/프라이빗/하이브리드 클라우드, 파트너 호스팅 매니지드 서비스를 비롯한 다양한 구축 모델을 통해 제공됩니다. 마지막으로, Cisco는 고객에게 다양한 소프트웨어 구매 방법을 제공합니다. 영구 라이선스나 서브스크립션 모델을 통해 제공되는 업무용 종량제 가격 및 유연성과 확장성이 뛰어난 ELA(Enterprise Licensing Agreement) 방식이 그러한 예입니다.

## 그림 2

### Cisco 엔터프라이즈 소프트웨어 모델



출처: Cisco, 2015

Cisco의 소프트웨어 전략을 가능하게 하는 것은 다음과 같은 4개의 핵심 원칙입니다.

- **사용자 경험 최우선.** Cisco는 기술 중심의 접근 방식을 추구하던 과거의 방침에서 벗어나, 이제 사용자 중심 접근 방식을 실현하기 위해 노력하며 사용자 경험을 모든 업무의 중심에 두고 있습니다. 모든 제품 및 서비스에서 간단하면서도 일관된 몰입형 경험을 제공할 뿐 아니라 언제든지 클라우드 및 xSP를 활용할 수 있는 환경을 구축하기 위해 노력합니다.
- **클라우드 지원 환경.** Cisco는 더욱 민첩하고 개방적인 개발 모델을 통해 가상화된 서비스, 클라우드 관리, Cisco 및 파트너 제공 클라우드를 아우르는 클라우드 중심 모델을 지원하기 위해 힘쓰고 있습니다. 유연한 구축 옵션을 통해 개별 고객의 요구 사항에 맞춘 클라우드 제품 및 서비스를 제공하는 것을 목표로 합니다. 파트너 에코시스템을 구축하고 OpenStack 커뮤니티를 통한 혁신을 장려하기 위해 노력하고 있습니다. 특히, Cisco는 한 클라우드 공급자에 묶이지 않도록 Cisco Intercloud를 통해 클라우드 및 하이퍼바이저 전반에 정책 및 워크로드 모빌리티를 제공합니다. 고객이 누릴 수 있는 혜택은 퍼블릭, 프라이빗 또는 하이브리드 클라우드에 상관없는 클라우드 공급자에 대한 모빌리티입니다.
- **간소화와 개방성.** Cisco는 ACI를 통해 공통 정책 아키텍처를 위해 노력함으로써 더 높은 수준의 간소화와 개방성을 추구하고 있습니다. 이 아키텍처는 애플리케이션을 인식하고, 통합 하드웨어 및 소프트웨어 환경을 넘나들며, 통합 보안을 지원합니다. 또한 신속한 구축 및 유연한 확장을 통해 고객 요구 사항을 충족하고, 더욱 일관된 사용자 경험을 지원합니다. 개방형 API는 서드파티 혁신을 지원하고 수백의 ISV 파트너로 구성된 Cisco 에코시스템을 활성화합니다.
- **사용 유연성.** Cisco는 고객에게 고객의 예산과 투자 전략에 맞춰 유연하게 조정된 인프라 소프트웨어를 구매하여 사용할 수 있는 선택권을 제공합니다. 온프레미스부터 클라우드에 이르기까지 Cisco는 투명하고 이동성 높은 라이선싱을 목표로, 영구 또는 서브스크립션

모델을 통해 제품을 제공합니다. Cisco는 개별 구매 제품보다 더 낮은 가격으로 구매할 수 있는 완벽한 소프트웨어 솔루션을 통해 인프라 소프트웨어를 간소화하였습니다. 이 모델은 설비 투자와 운영 지출을 조합하거나 영구 및 서브스크립션 라이선싱 조합을 최적화하는 기능을 통해 고객에게 더 높은 유연성을 제공합니다. 그리고 소프트웨어 투자 보호를 통해 고객은 하드웨어를 교체할 때 소프트웨어 라이선스 이동성을 활용하고, Cisco가 소프트웨어 제품에 추가한 지속적인 기능 및 업그레이드에 액세스할 수 있습니다.

## Cisco ONE Software

Cisco ONE Software는 데이터 센터, WAN 및 액세스에서 네트워크 보안 기능을 갖춘 Cisco의 새로운 인프라 소프트웨어 제품입니다. Cisco ONE Software는 3개의 레이어로 제공됩니다.

- **Foundation.** Cisco ONE Foundation은 데이터 센터, WAN 및 액세스 요구 사항을 해결할 일관된 기본 네트워킹, 보안 및 시스템 소프트웨어입니다.
- **Advanced Applications.** Cisco ONE Advanced Applications는 Data Center 패브릭, Enterprise Cloud Suite, WAN 협업, 캠퍼스 패브릭 및 고급 모빌리티 서비스를 포함한 고급 기능을 제공합니다.
- **Advanced Security.** Advanced Security 소프트웨어는 일반적으로 전용 어플라이언스에서 실행되며, 액세스를 위한 ID 서비스와 함께 데이터 센터 및 WAN을 위한 위협 방어 기능을 포함합니다.

또한, Cisco는 영구 및 서브스크립션 기반 트랜잭션 가격을 통해 다양한 Cisco ONE용 구매 모델을 지원합니다.

Cisco는 고객이 Cisco ONE에 포함된 모든 크고 작은 소프트웨어 업그레이드와 새 기능을 비롯한 지속적인 혁신 기능에 액세스할 수 있게 합니다. Cisco ONE Software는 라이선스 이동성도 제공합니다. 따라서, 이제 고객은 하드웨어를 교체해야 할 때, Cisco ONE Software를 간단하게 새 플랫폼으로 이동할 수 있습니다.

## Cisco ONE Enterprise Cloud Suite

Cisco ONE for Data Center에 속하는 소프트웨어 솔루션인 Cisco ONE Enterprise Cloud Suite를 통해 기업은 자사 속도에 맞춰 더 쉽게 하이브리드 지원 프라이빗 클라우드를 구축할 수 있습니다.

Cisco ONE Enterprise Cloud Suite는 단일 구축 모델이 있는 엔지니어링된 모듈형 솔루션으로 다음과 같은 기능을 제공합니다.

- 인프라 및 애플리케이션의 프로비저닝 및 구축 자동화
- 물리적, 가상, 클라우드, 보안 및 OpenStack 인프라 통합
- Stack Designer 같은 애플리케이션 개발자 툴을 사용해 애플리케이션 개발 가속화 지원
- 기본 분석 기능을 갖춘 사용자, IT 및 애플리케이션 개발자용 셀프 서비스 포털 제공

## 기회 및 과제

---

IDC는 Cisco가 계속해서 소프트웨어 중심 기업으로 변화하면서 수많은 기회와 과제가 있을 것으로 생각합니다. 기회는 아래와 같습니다.

- **폭넓은 포트폴리오.** Cisco 소프트웨어의 폭넓은 포트폴리오 자체가 기회입니다. 시스템 소프트웨어부터 협업 및 분석에 이르기까지, Cisco는 기존 및 신규 고객 모두에게 가치를 더할 수 있는 다양한 소프트웨어 기반 솔루션을 제공합니다.
- **프라이빗 및 하이브리드 클라우드에서 주도적 역할 수행.** Cisco는 서비스가 지원되는 서브스크립션 기반의 포트폴리오를 만들 수 있다는 강점을 활용해 고객의 요구 사항을 충족하고 있습니다. 시스템 인프라 기능에 대한 깊이 있는 전문성을 활용해 하이브리드 클라우드 딜리버리 모델의 영역을 확대하고 있습니다. 하이브리드 클라우드 시장이 아직은 상대적으로 새로운 분야이긴 하지만, Cisco는 주도적인 역할을 수행하여 고객이 이 '최상의' 모델을 구현할 수 있게 지원하며 그 입지를 다지고 있습니다. 이 모델은 방화벽 뒤의 온프레미스 구축에 가장 적합한 워크로드를 수용함과 동시에 클라우드 구축에서 그에 가장 필요한 확장성과 유연성을 활용합니다.
- **새로운 유형의 고객 및 파트너로 제품 확대.** 더 유연하고 더 세분화된 새로운 소비 모델을 통해 과거에는 Cisco에 별로 흥미가 없었을 수 있는 고객의 관심을 끌어낼 수 있는 길을 열게 되었습니다. Cisco의 기존 공략 대상은 대규모 기업의 IT 조직이었습니다. 그러나 유연한 사용 옵션을 갖춘 Cisco의 새 모델은 과거에는 대규모의 설비 투자를 허용할 수 없었던 중소기업에도 매력적으로 다가가고 있습니다. 또한, 갈수록 IT 예산의 많은 부분을 통제하고 요구 사항 충족을 위해 클라우드 모델로 눈을 돌리고 있는 사업 라인의 관심도 끌어낼 수 있습니다.

과제는 아래와 같습니다.

- **시장 인지도 및 인식.** Cisco는 네트워킹 하드웨어 분야에서 오랫동안 리더십을 발휘해 왔으며, 이는 현재에도 계속되고 있습니다. 많은 고객과 업계 관찰자, 심지어 Cisco 에코시스템 파트너들까지도 Cisco가 하드웨어에만 강점이 있다고 생각합니다. 따라서 사용자 중심의 IT 인프라 소프트웨어 제공 분야에서 주도적인 역할을 하는 업체로 인식되는 것이 Cisco가 해결해야 할 과제일 것입니다. Cisco가 WebEx 제품의 선두업체로 활약 중인 컨퍼런싱 같은 분야에서조차 Cisco 브랜드와 별도 브랜드 제품과의 관련성은 여전히 많은 고객에게 매우 희미하게 각인되어 있을지 모릅니다.
- **광범위한 소프트웨어 포트폴리오 통합.** Cisco는 보통 인수를 통해 새로운 기술과 제품을 추가해 왔으며, 그러한 인수 중 86건은 소프트웨어 기반이었습니다. 공통 거버넌스와 제어 모델을 통해 이 광범위한 포트폴리오를 유연한 사용자 경험에 통합하는 것은 비록 Cisco가 이미 적극적으로 이를 해결하고 개선하고 있긴 하지만 여전히 해결해야 할 또 하나의 과제입니다. 실제로 IDC는 Cisco 제품에서 보이는 통합 수준이 크게 향상되었으며, 지속적인 투자와 집중을 통해 앞으로도 계속 통합을 개선할 수 있을 것으로 이야기합니다.
- **Cisco 에코시스템의 문화적 변화.** 지난 몇십 년 동안 Cisco는 통합 하드웨어 및 소프트웨어를 기반으로 완벽한 비즈니스 모델을 구축하기 위해 노력해 왔습니다. 그리고 이 모델의 영향은 여전히 에코시스템 곳곳에서 발견할 수 있습니다. 계속된 기존 판매 모델에 소프트웨어 중심 전략을 추가하는 것은 하루아침에 이루어지지 않을 것입니다. 이를 위해

파트너는 영업 조직을 재훈련하고 채널 파트너와 고객을 재교육해야 할 것입니다. 시장이 Cisco의 소프트웨어 중심 전략에 적응해 가는 동안 램프업(ramp-up) 기간이 존재할 것입니다.

- **새 소비 모델을 지원할 인프라 및 제어.** 소비 모델을 지원하려면 고객 사용량을 측정하고 검토하여 비용을 청구할 다양한 운영 시스템과 제어가 필요합니다. 이러한 측정과 제어는 서비스 제공, 지원 및 청구 시스템에 포함되어야 하며, 상당한 투자를 요구합니다. Cisco는 고객 및 Cisco의 내부 프로세스 모두에 새로운 소비 모델에 대한 투명성과 제어를 제공하는 기술이 포함되도록 해야 합니다.

## IDC 지침/결론

---

Cisco는 더 소프트웨어 주도적인 클라우드 중심 접근 방식으로 전환하면서, 고객과 파트너에게 새로운 기회를 제공할 수 있을 뿐 아니라 새로운 당면 과제도 안게 될 것입니다. 새로운 솔루션 중심의 더욱 유연해진 모델을 기반으로 고객은 Cisco ONE Software를 통해 정확히 필요한 제품과 서비스를 구매할 수 있을 뿐 아니라, Cisco와 파트너에게 새로운 방향과 매출 기회를 열어 줄 것입니다. 그러나 전략을 성공적으로 추진하기 위해서는 시장 교육, 포트폴리오 통합, 에코시스템 파트너 지원에 대한 투자가 필요합니다.

고객은 유연한 사용자 중심 클라우드 딜리버리 모델에 전념하는 다양한 기능을 갖춘 사업자를 찾아야 합니다. 고객은 서비스 제공 및 가격 측면에서 유연성을 제공하여 쉽고 빠르게 제품을 구축 및 가동할 수 있게 해주고, 필요할 때 방침을 변경할 수 있는 더 안전한 방법을 제공하는 사업자가 필요합니다. 더 중요한 건, 고객이 데이터 센터에서 특정 운영 체제나 한 인프라 브랜드에 얽매이길 원치 않는 것처럼, 클라우드도 마찬가지라는 것입니다. 대신 고객은 적절하다고 생각할 때 인프라 스택을 변경할 수 있는 유연성을 제공하는 사업자를 찾아야 합니다. 시장에서 Cisco의 규모와 위치를 감안할 때, Cisco는 전환뿐 아니라 고객에게 더 높은 수준의 가치를 제공하는 데 필요한 다양한 이동 요소를 관리할 수 있도록 잘 준비되어 있습니다.



## IDC 소개

International Data Corporation(IDC)은 IT 및 텔레커뮤니케이션, 컨슈머 기술 시장에서 세계 최고의 시장 정보, 자문 서비스, 이벤트 제공업체입니다. IDC는 IT 전문가, 기업 임원 및 투자자들이 사실에 입각하여 기술 구매 및 비즈니스 전략과 관련해 사실에 기반한 의사결정을 내릴 수 있도록 지원하고 있습니다. 전 세계 110여 개 국가에서 1,100명 이상의 IDC 분석가가 기술에 대한 글로벌, 지역별 및 현지 전문 지식과 업계 기회 및 트렌드 분석을 제공합니다. IDC는 고객이 중요 비즈니스 목표를 성취할 수 있도록 지난 50년간 전략적 인사이트를 제공해 왔습니다. IDC는 세계적인 기술 미디어 및 연구, 이벤트 기업인 IDG의 자회사입니다.

## 글로벌 본사

5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
USA

508.872.8200

트위터: @IDC

[idc-insights-community.com](http://idc-insights-community.com)

[www.idc.com](http://www.idc.com)

---

### 저작권 공지

IDC 정보 및 데이터의 외부 공개 - IDC 정보를 광고, 보도 자료 또는 홍보 자료에 사용하려면 해당 IDC 부사장 또는 지사장의 사전 서면 승인을 받아야 합니다. 제안된 문서의 초안에는 이러한 요청이 함께 제공되어야 합니다. IDC는 어떠한 이유로든 외부 사용의 승인을 거부할 권리가 있습니다.

Copyright 2015 IDC. Reproduction without written permission is completely forbidden.

