

2024年中国分布式云行业研究（二）： 分布式运维，提质增效

China Distributed Cloud Industry
中国分散型クラウド産業

概览标签：分布式云、专有云、云原生分布式平台

报告主要作者：常乔雨

2024/06

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

团队介绍

头豹是国内领先的行企研究原创内容平台 and 创新的数字化研究服务提供商。头豹在中国已布局3大研究院，拥有近百名资深分析师，头豹科创网(www.leadleo.com)拥有20万+注册用户，6,000+行业赛道覆盖及相关研究报告产出。

头豹打造了一系列产品及解决方案，包括数据库服务、行企研报服务、微估值及微尽调自动化产品、财务顾问服务、PR及IR服务，研究课程，以及分析师培训等。诚挚欢迎各界精英与头豹交流合作，请即通过邮件或来电咨询。

报告作者



袁栩聪
首席分析师
oliver.yuan@Leadleo.com



常乔雨
行业分析师
charles.chang@Leadleo.com

头豹研究院

咨询/合作

网址: www.leadleo.com

深圳市华润置地大厦E座4105室

电话: 15999806788 (袁先生)

13080197867 (李先生)



摘要

01

本次调研专家池样本总量为20位，调研行业覆盖“金融、工业制造、汽车、央国企数科”四类传统客群

- 本次研究的专家样本库囊括了20名资深专业人士，横跨“金融服务、工业制造、汽车行业、以及中央国有企业数字化科技”四大传统领域，确保了行业视角的广度与深度。访谈对象精准定位在首席技术官（CTOs）与首席信息官（CIOs），以及技术部门的高层决策者，这些关键角色在企业技术战略与决策中扮演着核心作用。

02

央国企高度认可基于“四化”的功能性需求切入点，尽管目前概念表述在展示完整产品优势和深化国产化与AI细节方面尚有提升空间

- 基于“国产化、智能化、云原生以及云边端一体化”的四化概念是测试效果最佳的概念。央国企对其从功能需求出发的“四化”切入角度接受认可度高。美中不足的是概念价值主张未能体现完整产品概念亮点，同时对于国产化与AI的细分描述可以更加丰富。

03

央国企与市场化企业差异显著：前者虽信息化基础薄弱却潜在分布式云市场广阔，后者技术领先导致销售机会集中于精细化领域

- 从央国企与市场化导向企业的分类视角审视，央国企信息化基础设施相对滞后，对分布式云技术的认知尚浅，但这一现状反而孕育了广阔的分布式云应用与销售潜力。相比之下，市场化决策企业展现出更高的分布式云理解力和技术实力，然而，这也意味着销售机遇更趋于集中在特定而精细的市场区间内。

分布式云应用场景丰富，市场进入机会广阔

分布式云技术在金融、工业、汽车及非国资数科等领域展现出广泛的应用潜力，既覆盖可观的存量市场，又孕育着巨大的增量空间。央国企与市场化企业呈现差异化需求：央国企信息化水平相对滞后，运维能力有限，但其在金融、基建、物流等板块的特定业务场景为分布式云提供了丰富的应用土壤，尤其是满足高安全合规与特定业务合理性需求时，商机涌现。市场化企业则凭借先进的信息化基础和与主流云服务商的深度合作，展现出对分布式云更强的理解与应用能力，特别是在汽车AI端侧处理和金融边缘计算高可用性方面。然而，市场化企业对成本效益、技术复杂度及产品性能有着更高标准，导致销售窗口更为狭窄且竞争激烈。



目录

CONTENTS

◆ 名词解释	7
◆ 中国分布式云概念测试	8
• 样本介绍	9
• 总样本	10
• 传统央国企	11
• 市场化决策企业	12
• 金融行业	13
• 工业制造行业	14
• 汽车行业	15
• 能源行业	16
• 基建与交通行业	17
• 最佳价值概念	18
• 概念测试核心价值观点提炼	19
• 概念测试A改善建议	20
• 概念测试B改善建议	21
• 概念测试C改善建议	22
◆ 中国分布式云KANO能力要素分离	23
• KANO模型测试结果	24
• KANO模型测试结果（传统央国企）	26
• KANO模型测试结果（市场化决策企业）	27
◆ 中国分布式云高价值市场进入机会	28
• 央国企组织决策流程	29
• 央国企与市场化决策企业需求场景分析	30



目录

CONTENTS

• 出海云基础设施建设认知	-----	31
• 企业出海应对策略	-----	32
• 分布式云产品协同发力销售场景洞察	-----	33
◆ 方法论与法律声明	-----	34
◆ 头豹业务合作	-----	35



研究目标

Research objectives

01 | 研究目的

- 了分析中国分布式云的精益化概念撰写与高价值市场进入机会

02 | 研究目标

- 打磨中国分布式云产品的精益化营销概念
- 分析中国分布式云产品的KANO必备、期望与惊喜能力要素构成
- 洞察分布式云市场高价值进入机会
- 归纳分布式云核心客群组成
- 探析分布式云产品市场销售场景与机会

03 | 本报告关键问题的回答

- **概念测试：**中国分布式云产品的精细化概念设计方向如何？
- **KANO能力要素分离：**中国分布式云产品的哪些能力是必备的、期望的或是惊喜的？
- **高价值市场进入机会：**中国分布式云的高价值应用场景有哪些？高价值客户群体的特征有哪些？



名词解释

- ◆ **云计算**：一种基于互联网的计算方式，提供共享的计算资源和数据给多用户，按需访问网络、服务器、存储、应用程序及服务。
- ◆ **分布式云**：分布式云是云计算的一种模式，它将云服务分布在多个地理位置的节点上，实现资源的灵活调度与高效利用，提高服务的可靠性和响应速度。
- ◆ **专有云**：专为单一组织构建和运营的云计算环境，提供更高程度的控制权、安全性和定制化服务，可部署在企业内部或由第三方托管。
- ◆ **专有云PaaS平台**：专有云环境中的平台即服务(PaaS)，为特定组织提供应用程序开发、部署和管理的全套工具和服务，运行在私有基础设施之上。
- ◆ **云原生分布式平台**：一种设计用于在云环境中优化应用构建、部署和运行的分布式系统平台，强调微服务、容器化、持续交付和DevOps原则。
- ◆ **本地专用集群**：部署在企业本地数据中心的高性能计算集群，专为特定任务或应用设计，提供资源密集型计算能力。
- ◆ **专属可用区**：云服务提供商为单个客户设立的独立物理或逻辑区域，提供更高隔离度、安全性和资源保障，但仍作为公有云一部分管理。
- ◆ **公有云**：由第三方供应商拥有和运营的云计算服务，向广大用户提供可通过互联网访问的计算资源，按使用量计费。
- ◆ **私有云**：为单一组织构建的云计算平台，无论是内部管理还是外部托管，都不向公众开放，保证数据安全性和隐私。
- ◆ **混合云**：结合公有云和私有云的基础设施，通过技术手段实现数据和应用程序的互联互通，使企业能灵活选择最适合的工作负载部署环境。



第一部分：概念测试

主要观点：

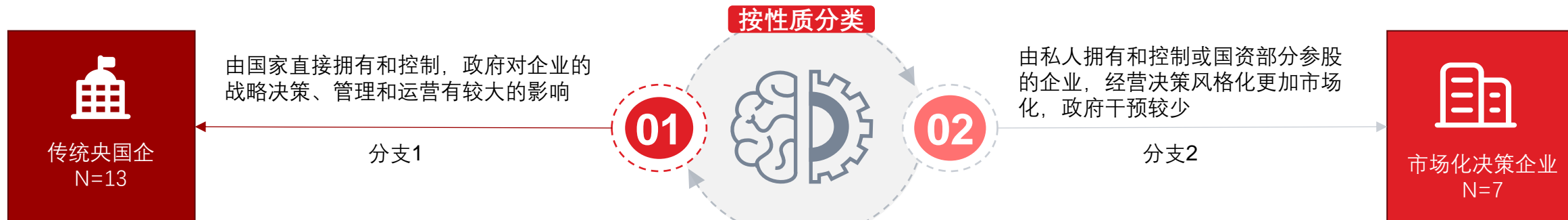
- 样本介绍：本次调研专家池样本总量为20位，调研行业覆盖“金融、工业制造、汽车、央国企数科”四类传统客群，受访专家聚焦在CTO/CIO与技术部门决策层级，其中传统央国企覆盖13家、市场化决策企业覆盖7家
- 总样本：概念测试结果显示，概念A“专属安全、弹性便捷”是首选率最高同时也是溢价水平最优的概念组，其中国产化与AI是众多行业专家核心关注的共性需求。概念C表达过于技术化，对非技术开发专家不友善
- 传统央国企：对于传统央国企受访者，概念A受欢迎程度最高且显著领先剩余两套概念。一方面，技术性对于传统央国企采购决策影响较低。另一方面，国产化是央国企关注的重中之重，是当前显著影响采购决策的因素
- 核心价值点提炼：在概念测试部分，高价值观点提炼主要聚焦在国产化、AI业务赋能，业务场景驱动，案例先行的共性需求点之上



中国分布式云概念测试——样本介绍

本次调研专家池样本总量为20位，调研行业覆盖“金融、工业制造、汽车、央国企数科”四类传统客群，受访专家聚焦在CTO/CIO与技术部门决策层级，其中传统央国企覆盖13家、市场化决策企业覆盖7家

概念测试结果展示（全部受访专家）



来源：专家访谈，头豹研究院



www.leadleo.com 400-072-5588

©2024 LeadLeo

中国分布式云概念测试——概念测试核心价值观点提炼

在概念测试部分，高价值观点提炼主要聚焦在国产化、AI业务赋能，业务场景驱动，案例先行的共性需求点之上

概念测试相关专家核心观点提炼

概念测试高价值观点提炼

智能化是当前多数企业核心聚焦的亮点

“AI与业务结合是企业当前最关注的核心重点”-汽车央国企
“AI这一块是未来一年去和厂商交流的方向”-工业制造市场化企业

量化表述对于智能化与国产软硬件兼容尤为重要

“华为之前说可以做到60%当前架构的全面国产化，这对我们吸引很大。”-昆仑数智
“海量AI计算到底性能能达到多少？这个描述的清晰度对于我们很重要。”-工业制造市场化企业

业务场景理解与契合度比技术领先性更为重要

“对于建筑设计方面，如果去做业务的应用和契合更重要。”-基建央国企
“坐在一起结合业务去讨论功能点，了解我们的业务体系，并告诉我们如何去做更好的协同或是降本增效吸引度更高。”-保险市场化企业

01

02

03

04

06

07

完整版登录www.leadleo.com

搜索《2024年中国分布式云行业概览（二）：分布式运维，提质增效》

国产化对于体制内央国企吸引力高

2023年，国产化程度达到10%

国际市场端，服务案例是最能打动客户的价值点

没有仔细研究客户需求。”- 保险传统央国企

第三部分：分布式云市场高价值进入机会

主要观点：

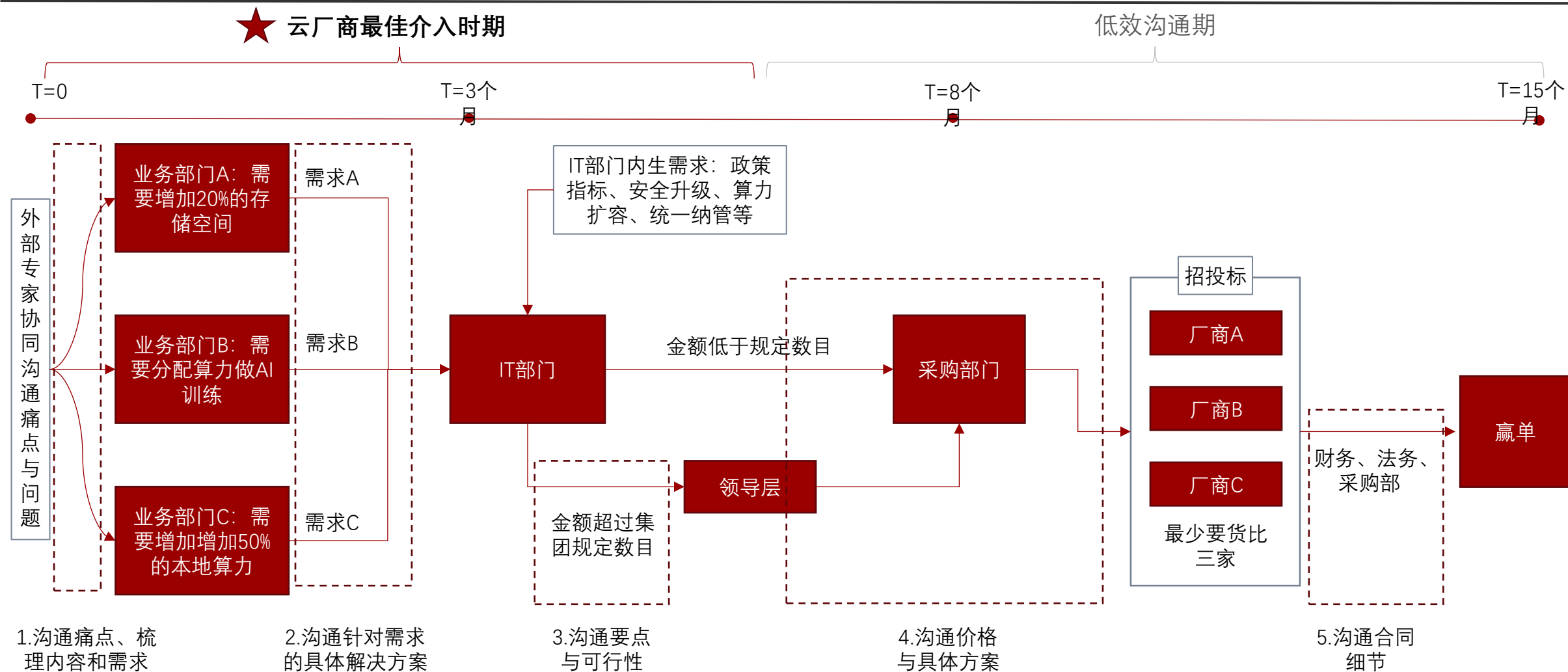
- 央国企决策流程：央国企组成的决策流程周期长、沟通环节多且冗杂。云厂商在央国企的决策流程中应在需求形成的前期介入，如能辅助业务部门针对痛点形成完整的解决方案效果最佳，需求成型后的沟通流相对低效
- 央国企vs市场化企业：央国企在交流场景下更关注云厂商的沟通与表达，希望在需求理解、表达清晰度与满足领导决策层需求有高深造诣。市场化决策企业则对“痛点需求切入”十分聚焦，希望云厂商能够从业务痛点针对性沟通
- 出海云基础设施建设认知：根据访谈调研结果分析，受访企业对于海外云基础设施建设的概念认知共识可以归纳为四大类别，包括运维支撑不够、网络覆盖域不足、首选海外云厂商以及重视云厂商案例经验四类
- 产品协同发力销售场景：以传统央国企与市场化决策企业分类来看，央国企信息化建设程度低，对分布式云认知程度弱，但存在大量分布式云销售场景机会。市场化决策企业对分布式云理解更深，技术能力更强，销售窗口会更局限



中国分布式云高价值市场进入机会——央国企组织决策流程

央国企组成的决策流程周期长、沟通环节多且冗杂。云厂商在央国企的决策流程中应在需求形成的前期介入，如能辅助业务部门针对痛点形成完整的解决方案效果最佳，需求成型后的沟通流相对低效

央国企组织决策流程



来源: 专家访谈, 头豹研究院



中国分布式云高价值市场进入机会——出海云基础设施建设认知

根据访谈调研结果分析，受访企业对于海外云基础设施建设的概念认知共识可以归纳为四大类别，包括运维支撑不够、网络覆盖域不足、首选海外云厂商以及重视云厂商案例经验四类

调研厂商对于云基础设施出海建设认知归纳

运维支持不够

- 80%的受访企业对于与国内云厂商出海合作所给到的运维解决方案满意度不足。
- 领域专家表示所接触到的云厂商无法在运维问题上给出足够好的解决方案。

网络覆盖域不足

- 企业对于中东、东南亚、南美等新兴市场网络基础设施落后，覆盖域不足等问题有显著的担忧。
- 企业在出海方面，出于业务需求，对时延、连续性有一定要求。但在当前条件下，部分地区如拉美、非洲仍存在较严重的因网络覆盖域不足导致的卡断、时延非常高的问题。

安全合规

网络畅通

运维支持

海外云厂商是首选

- 受访的拥有出海业务的企业中，90%有在使用一家或多家的国际云厂商，用中国云厂商的只有20%。
- 选择海外厂商原因有两点，一方面认为海外厂商对于当地法规了解程度更深，运营风险低。另一方面，海外厂商可以给出更完善的解决方案支持。

案例与经验尤为重要

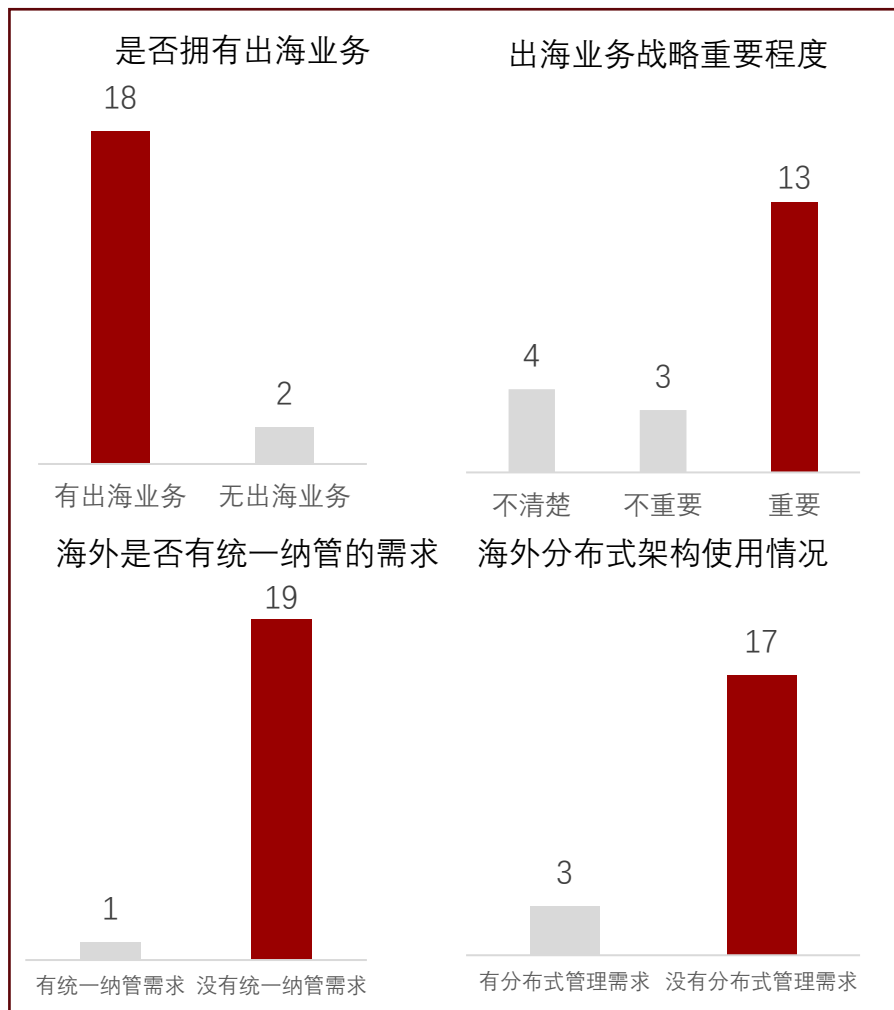
- 45%的受访企业根据过往的踩坑经验，认为成熟的案例对采购意愿提升最大。
- 部分受访企业认为，无论前期准备的丰富度几何，都无法规避系统性风险，因此对于成功案例十分看重。

企业在出海用云层面所体现的典型特征

中国分布式云高价值市场进入机会——企业出海分布式云认知

中国企业的业务出海战略重要性高，但建设多处于起步阶段，对云计算需求不明确，需要帮助梳理和明确。少数进入中期发展的企业对云计算需求更为聚焦，尤其重视云厂商的监控与运维能力

调研厂商对于分布式云产品出海认知归纳



受访企业对于出海重视度高，但整体建设程度处于初期

出海业务起步期

- 出海业务在企业的营收占比低于5%，对于云计算的需求较少，以中大型的央国企为主。
 - 代表企业：中设科技、国电投、中信建筑科技
- 对于国内云厂商的期望能力



完整版登录www.leadleo.com

搜索《2024年中国分布式云行业概览（二）：分布式运维，提质增效》

- 出海业务在企业的营收占比有一定的体量，能够达到5-30%之间，对于云基础设施有一定的需求，以汽车、工业制造领域的市场化决策企业为主
 - 代表企业：比亚迪、奇瑞汽车、中国交通科技
- 对于国内云厂商的期望能力

中国分布式云高价值市场进入机会——分布式云产品协同发力销售场景洞察

以传统央国企与市场化决策企业分类来看，央国企信息化建设程度低，对分布式云认知程度弱，但存在大量分布式云销售场景机会。市场化决策企业对分布式云理解更深，技术能力更强，销售窗口会更局限

分布式云产品协同发力销售场景洞察

央国企对于分布云的看法以及销售机会：

央国企信息化建设程度较商企更为落后，运维团队技术能力有限，对分布式云认知程度不足。但在实际业务场景中存在丰富分布式云业务场景，尤其在金融、基建以及物流运输板块存在大量业务机会。因此，只要能满足到不同央国企对于高安全合规和其特定场景下汇报合理性的需求，在实际业务中存在大量分布式云的销售机会。



市场化决策企业对于分布云的看法以及销售机会：

市场化决策企业的信息化建设层次更深，与一线云厂商的合作更加紧密和多元，其整体技术运维能力和对分布式云的认知优于央国企。市场化决策企业在实际业务中也存在大量分布式云应用机会，例如汽车行业对端侧AI的需求和金融行业对边缘节点高可用性的要求。然而，市场化决策企业对性价比更敏感，业务架构更复杂，对产品要求更苛刻，整体销售机会也更为有限。

	金融	工业制造	汽车	能源	基建	物流运输
用云痛点	<ul style="list-style-type: none"> 硬件性能无法满足核心业务向边缘节点迁移时所需的高可用性、高安全性 底层物理设备统一管理运维难度高 多个云厂商产品统一管理难度大 	<ul style="list-style-type: none"> 认证方式、管理平台都不同，统一管理多片区、多节点难度大 数据在边缘节点的传输和存储安全性不够，存在较大漏洞 公有云和私有云协同效应不足，资源利用不充分 多片区网络结构不同导致数据传输效率低下，解决网络一致性是难题 	<ul style="list-style-type: none"> 业务用云需求增量，私有云无法快速短期扩建、公有云对数据安全与隐私性还有一定担忧 国产化有一定需求，但软件层高度依赖国外技术专利，转化难度大 端侧生产研发业务对本地计算存储要求高，但对上公有云有一定限制 	<ul style="list-style-type: none"> 基础设施性能较差，会有加载速度慢、延时长问题 电力行业业务量大，高并发性强，当前仍存在基础设施性能资源不足导致的业务卡顿断点现象 技术运维团队能力偏弱，但同时自主可控要求高，造成无法快速部署新技术能力的痛点 	<ul style="list-style-type: none"> 需要使用公有云能力，但不希望数据上云。结合本地安全与公有云能力是重要需求 业务对AI能力有一定需求，但目前无法很好地将AI和云资源结合使用 商业模式不稳定，资源分散，需要敏捷的云解决方案来应对频繁的业务变动 迫切需要完善的PaaS能力中台去快速复制建筑行业组件以及业务场景和数据 	<ul style="list-style-type: none"> 过往纯私有环境下，安全问题尚可满足。但在目前向多云混合架构推进的结构下，对安全问题存在较大疑虑 私有云扩容成本高，但对公有云使用存在较大疑虑，担心其无法满足私有云的性质

分布式云存量场景机会

- 国产化替代
- 私有化云原生统一管理
- 分布式数据库

分布式云增量场景机会

- AI能力与云计算融合
- 多云统一管理
- 行业定制PaaS中台
- IaaS层差异屏蔽
- 本地公有云托管

来源：专家访谈，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，532个垂直行业的市场变化，已经积累了近100万行业研究样本，完成近10,000多个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展，技术革新，竞争格局变化，政策法规颁布，市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版，复刻，发表或引用。若征得头豹同意进行引用，刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用，删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性，完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料，意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本报告所载资料，意见及推测不一致的报告或文章。头豹均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据，分析，研究，部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。



头豹业务合作

会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供PC及移动端，方便触达平台内容

定制报告/词条

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研，尽调，IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

联系我们



业务热线

袁先生：15999806788

李先生：13080197867

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件，年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评估和证明，助力企业价值提升及品牌影响力传播

云实习课程

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

