

PURE// ACCELERATE DIGITAL KOREA 2021

BREAKTHROUGH

상상을 초월하는 혁신

클라우드 통합을 위한 구독형 스토리지 구축 전략 Pure-as-a-Service

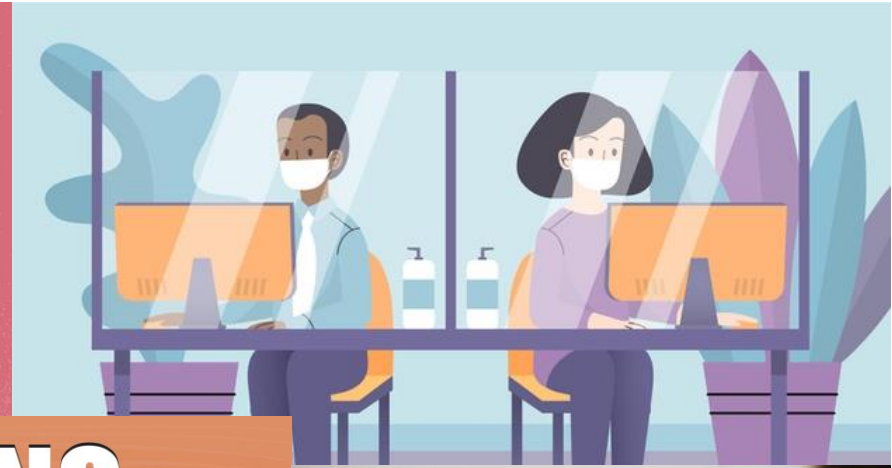
강신욱 부장
Account Executive
skang@purestorage.com
Pure Storage Korea

강신우 부장
Systems Engineer
Sean.kang@purestorage.com
Pure Storage Korea

#PUREACCELERATE



NEW NORMAL



팬데믹으로 인한 산업 전반의 변화



성인남녀 3,280명 설문조사 [자료제공: 사람인]



이제는 필수! 언택트 서비스 '비대면'에 집중하는 기업들



코로나19와 5대 소비 트렌드 : 소비의 New Reality



언택트 (Untact, 비대면)
 코로나19에 따라 대면 접촉에 대한 두려움이 증대되며 사람들과 접촉하지 않은 채 소비하는 비대면 방식의 '언택트(Untact)' 소비가 확산됨

홈코노미 (Home+Economy)
 코로나19로 자택에서 보내는 시간이 늘면서 '집콕족'이 증가. 집 밖에서 여가를 즐기던 것과 같이 집에서 다양한 여가 생활을 즐길 수 있도록 집에서 할 수 있는 활동을 지원하는 제품·서비스에 대한 소비가 확대

본원적 가치 중시 (Essential Value)
 바이러스가 확산되며, 인간에게 본질적으로 중요한 가치가 무엇인지 스스로에게 반문하게 된 소비자가 증가하며 '건강, 안전, 생명, 환경, 행복, 가족' 등 본원적 가치를 중시하는 현상이 강화됨

불안CARE (Anxiety Care)
 감염의 불안감, 경기침체의 두려움, 장기화에 대한 우울감(코로나 블루)을 경감하며, 마음을 위안하는 불안CARE 소비 확대. 위생 제품을 구매하여 안심하거나, 작은 행복이지만 불안·우울감을 덜어주는 상품이라면 구매하는 패턴이 나타남

에고이즘 (Egoism)
 타인 대면 시간이 줄고, 불특정 다수와 한 공간에 있는 것을 기피하며, 집에 머무는 시간이 늘어나면서 '나를 위한' 자기중심적 소비 강화. 본인이 고관여도를 지닌 상품은 세심히 선택하고 지갑을 여는 소비 패턴이 관찰됨

SEN 뉴스플러스

코로나19가 바꾼 소비... '언택트 마케팅' 뜬다

는 소비자와 공급자가 서로 마주할 필요가 없는 습니다. 이른바 '언택트'의 시대입니다.

새로운 패러다임으로 떠오르고 있는 비대면은 선택이 아닌 필수가 되어버렸는데요.

나 알고 계신가요?

구독형 서비스

CAPEX

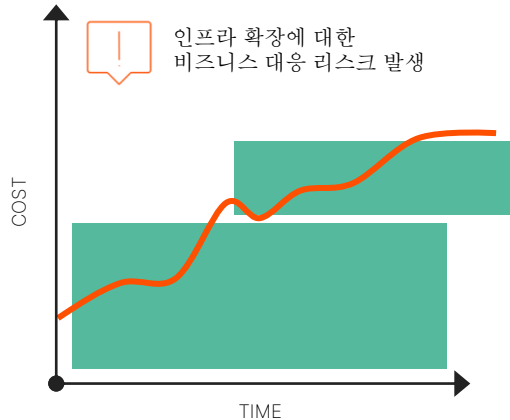


OPEX



vs. Pure-as-a-Service

전통적인 스토리지 구매 방식



3-5년에 대한 용량 선 구매
정기적인 리뉴얼
복잡한 데이터 마이그레이션

Pure-as-a-Service



Pay-Per-Use
Evergreen Storage
Non-Disruptive Upgrade

클라우드 통합

Lower Costs and Reduce Risk With On-Demand Capacity

On-Premises
Hosted as-a-Service



Public Cloud



Unified Technology

Unified Cloud Model

Unified Subscription

Enterprise-Grade
High-performance, Enterprise Features


Cloud STaaS
Pay-Per-Use, Elasticity, Managed Storage

Single Subscription
Run Any Portion of Your Capacity Anywhere, Anytime

 portworx
by Pure Storage



 portworx
by Pure Storage

 Cloud Block Store

Pure-as-a-Service 의 장점

클라우드 사용자 경험



하이브리드 클라우드 통합
Pay-Per-Use, Elastic, Managed
프리미엄 기술 지원
NPS Score in the Top 1% of B2B

구독형 경제



유연한 인프라 구현
확장성, 민첩성, 짧은 계약 갱신 주기
비용 최적화
OpEX 기반 비용 절감

통합된 운영 및 관리



엔터프라이즈 서비스
Performance, Features, SLAs
간편한 운영
Installation, Integration, Automation

사용 사례 - DIZZION + PURE



- 미국의 대표적인 Desktop-as-a-Service 시장의 리더
- 팬데믹 기간동안 3배 이상의 시장 수요 발생
- 비용효율성, 일관된 성능, 안정성, 및 탄력적 인프라 필요
- Pure-as-a-Service를 통해 높은 비즈니스 성과 달성

Challenges

원격 근무로 인한 요구사항 증가
핵심 인프라에 대한 가속화
비용 효율성 확보
신규 서비스 개발

Results

3배 이상의 시장 수요 안정적 대응
서비스 배포 속도 개선
IOPs 당 단가 개선
안정적인 신규 서비스 런칭
인프라 유연성 확보

Use case

DIZZION
원격근무 사용사례

Thank You!

Contact us to continue the conversation

강신욱 부장 (skang@purestorage.com)

강신우 부장 (sean.kang@purestorage.com)

공식 웹사이트

www.purestorage.com/kr

공식 유튜브

www.youtube.com/c/PureStoragekr

공식 페이스북

www.facebook.com/purestoragekorea

네이버 블로그

blog.naver.com/purestorage_korea

