

AI 之旅：

從現狀走向轉型

進階分析和全方位 AI 策略的開發架構

開始使用 >

HPE 
GreenLake

EMERALD
RESEARCH
GROUP 



目錄

03 執行摘要

05 簡介

11 AI 的初衷

19 如何建立成功的 AI 策略

25 阻擋 AI 成功的障礙

04 AI 客戶之旅

06 AI 的現況

14 AI 與業務目標之間的一致

21 邊緣到雲端解決方案

27 結語：將 AI 提升到全新境界

28 HPE AI 能助您一臂之力



執行摘要



重要發現

- 很少有組織在一開始追求 AI 時就是為了重新構想整個業務，而完全實現業務轉型都是後來才有的想法。
- 大多數組織展開 AI 之旅的初衷，主要都是為了提高成本效率、改善決策之類的傳統指標。
- 具備成熟 AI 策略的組織，也設計了資料策略和技術基礎架構來支援這些策略。
- 高階主管對 AI 計畫的支持，對於獲得發展動能至關重要。

人工智慧和機器學習 (AI 和 ML) 已經不是什麼新鮮事物。隨著高階主管持續專注不斷變化的技術需求，AI 已成為他們的最高優先事項之一。AI 優先是一個很好聽的流行語，但儘管 AI 這麼熱門，其應用實際上更多是著墨於針對標準業務流程的漸進改

善。這份商業白皮書目的是協助企業領導者瞭解持續演變中的 AI 領域，以識別出自己在典型 AI 之旅中所處的階段，並提供一個架構來協助他們實現 AI 策略。

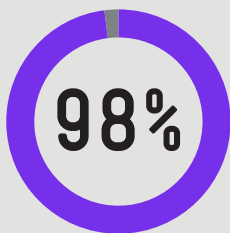
這份白皮書主要是以 Emerald Research Group 於 2021 年 6 月在 HPE 委託下進行的研究為基礎。包括研究發現和專家分析，以及成功的 AI 之旅的考量事項。

方法

Emerald Research Group 訪問了多家大型組織 (員工數 1,000 人以上) 中近 2,500 名企業領導者 (IT 決策者 [ITDM]、業務線 [LOB] 管理階層、業務決策者 [BDM]、資料科學家、機器學習工程師、實驗室主任和科學家)。這項研究匯總了八個國家/地區 (美國、亞太地區和西歐) 及四個產業 (製造、零售、生命科學和金融服務) 的調查結果。

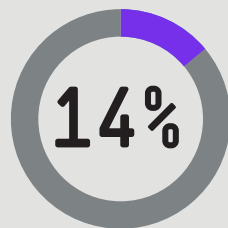


AI 客戶之旅



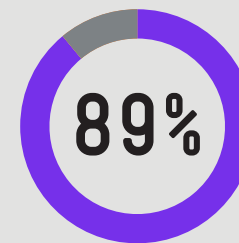
AI/ML 已近在眼前

98% 的受訪者表示，他們已經在某種程度上使用 AI 或將其運用到概念驗證或試行專案中



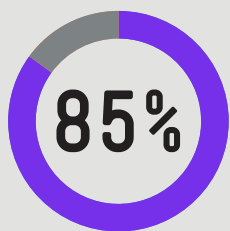
但很少有人完全實現 AI 策略

只有 14% 的受訪者表示已完全實現 AI 策略



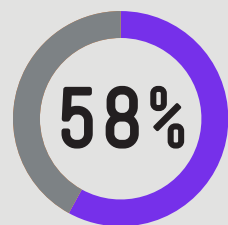
他們單靠自己無法實現 AI 策略， 需要藉助合作夥伴之力

89% 的受訪者表示，他們需要協助才能擴充正式作業環境中的 AI。82% 的受訪者表示，其組織對 AI 即服務 (AIaaS) 感興趣



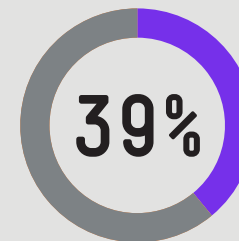
基礎架構不是實現 AI 策略的障礙

85% 的受訪者認為，他們現有的技術基礎架構足以實現他們最初的 AI 目標。60% 的受訪者表示，他們的基礎架構可以支援 AI 完成當前預期的大部分或全部工作。



專業知識和技能差距拖慢實作速度

58% 的受訪者表示，尋找專業知識或合作夥伴以實作 AI 是一項挑戰，並將此列為在正式作業環境中實作的兩大障礙之一（另一個是衡量 AI 的投資報酬率）。



對資料缺乏信任，阻礙了進一步採用

39% 的組織對他們所用的資料持懷疑態度。在處於 AI 開發早期階段的組織中，有 63% 對資料持懷疑態度，而這一比例在最進階的組織只有 11%。

簡介



雖然 AI 新創公司如雨後春筍般冒出，但大多數具備成熟 AI 策略的組織，早在 AI 首次成為熱門討論議題之前就已經存在。不同於從一開始就看到 AI 主要價值的企業，大多數公司是隨著 AI 日漸滲透市場才開始發展相關策略。

當企業隨著 AI 的進步而成熟並擬定成功策略，通常會從關注傳統的商業效益來展開 AI 之旅，例如成本效率和改善決策等。最初，組織要做的其實是早已做過的工作，只是這次是利用 AI 來做。儘管 AI 最終可能徹底改變組織，同時顛覆他們的商業模式，但這很少會是組織的初心。

成功制定成熟 AI 策略的組織，早已設計出資料策略，也已利用技術基礎架構來達成了 AI 計畫。此外，他們很早就取得高階主管的支持，以協助凝聚努力，並在部門之間達成內部一致，確保 AI 計畫在分配預算時分到一杯羹。

AI 發展較不成熟的組織，在 AI 策略和業務目標之間也缺乏明確的一致性，缺少管理階層的贊助，並且難以找到專用的 AI 預算。不夠縝密周詳的組織，難以實現 AI 目標，因為他們使用的是高度零散的資料和老化的技術基礎架構，難以作為未來成功的基石。

不同的 AI 成熟度階段都會帶來獨特的挑戰。具備成熟 AI 策略的組織，面臨的挑戰通常是難以擴充 AI 解決方案，以廣泛運用於整個組織。成熟度欠佳的組織，往往難以證明 AI 投資的合理性，而且無法輕鬆取得 AI 獲致成功所需的資料。

值得思考的問題

AI 蓄勢待發，吸引了市場領導者的注意力。AI 實現大幅成長的時機正恰到好處。在這項研究中，我們探討了以下問題：

- 為什麼有些企業成功了，而有些企業卻難以實現 AI 的價值？
- 技術投資和資料如何影響 AI 策略取得成功？
- AI 之旅中常見的誤解是什麼？

AI 的現況



AI 和 ML 已經成熟，
正以指數級速度成長



98%

的受訪者表示，他們的組織目前在某些範圍內使用了 AI

47%

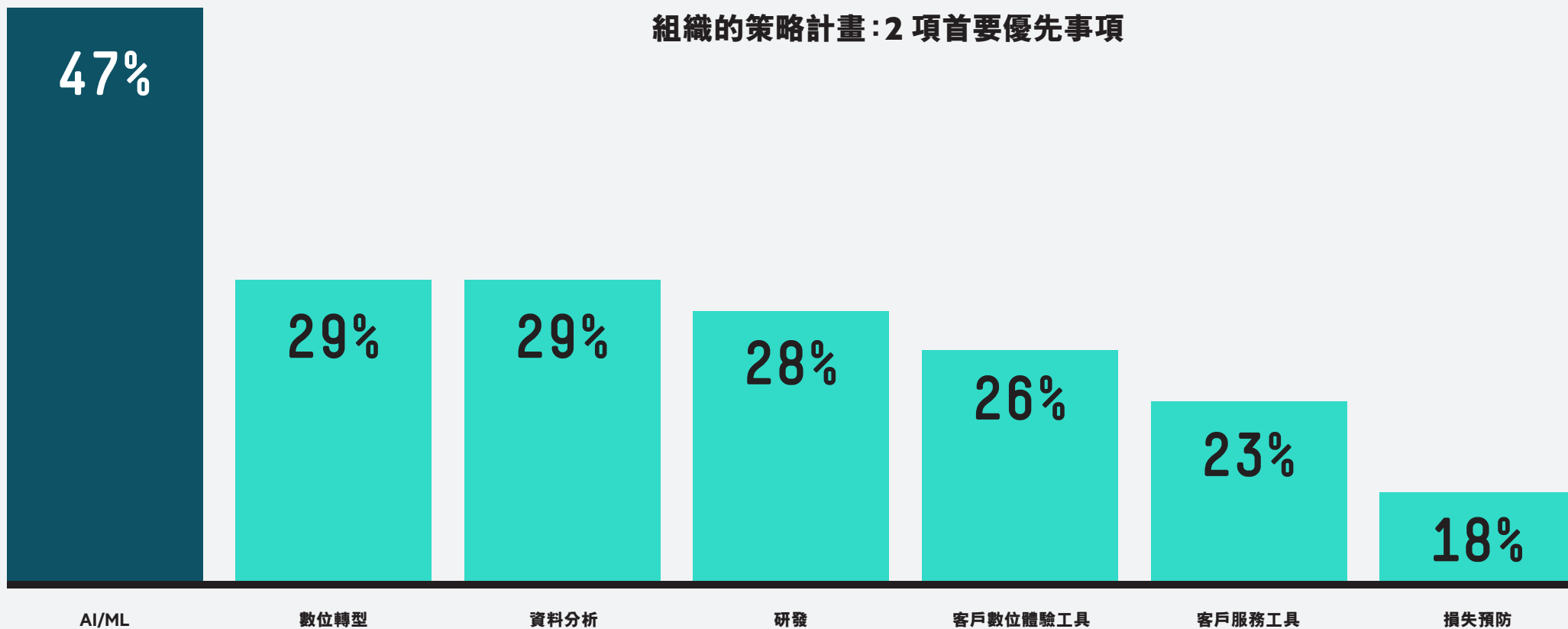
的受訪者表示，他們將 AI 列入組織最重要的兩大計畫之中

75%

的受訪者表示，他們的 AI 專用預算在明年將保持不變或增加



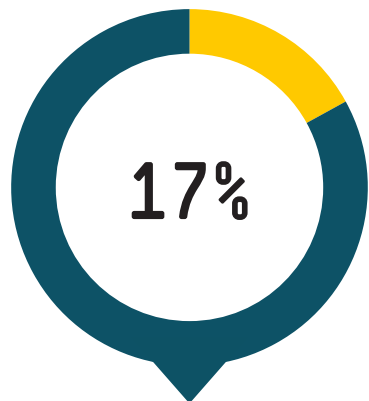
組織的策略計畫：2 項首要優先事項



雖然大家對 AI 都有一定的認知，但不同組織對於 AI 的深度、複雜性和理解程度，存在很大差異。當我們訪問全球的企業領導者時，**我們發現組織有三種不同類型：**

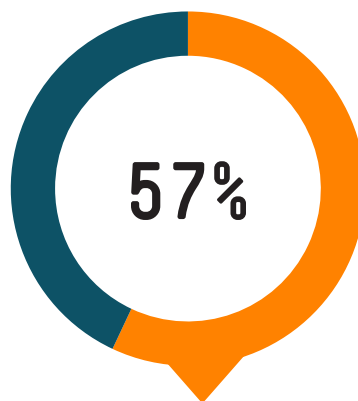
AI 開發中

AI 開發中組織 (占 17% 的受訪者) 的 AI 仍處於初期發展階段。他們大多透過 POC 或試行計畫探索 AI (14% 的組織)，而少部分 (3% 的組織) 完全沒有 AI 計畫或策略。



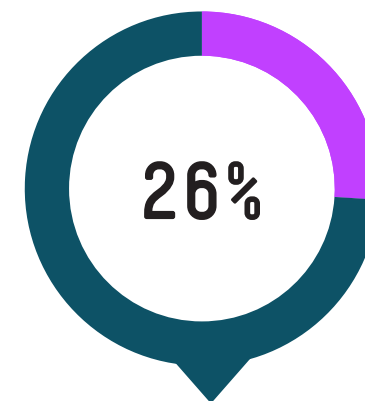
AI 使用中

AI 使用中組織 (占 57% 的受訪者) 已經在某種程度上實作 AI，但尚未進行業務轉型。這些組織相對平均地分為兩個類型：正在正式作業環境中使用 AI (31% 的組織)，以及正在實驗基礎上實作 AI 模型 (27%)。



AI 進階

AI 進階組織 (占 26% 的受訪者) 正利用 AI 來顛覆傳統商業模式 (占所有組織的 20%) 或將 AI 作為產生業務價值的主要方法 (占組織的 6%)。



開發中、使用中或進階

組織處於不同的 AI 成熟度階段時，面臨的挑戰也會不同，因此必須專注不同的優先事項。在討論這些獨特的需求和挑戰之前，我們必須先評估 AI 的當前狀態，以瞭解組織如何讓 AI 策略臻於成熟。

類型	AI 開發中	AI 使用中	AI 進階
AI/ML 成熟度	沒有策略或正在進行 AI/ML 試行計畫	試驗 AI 或將其用於日常功能	顛覆性 AI 策略是業務目標的核心
AI/ML 是最重要的業務優先事項	21%	26%	32%
定義已完整開發 AI 策略的各個面向	改善決策的洞察力	改善決策的洞察力	領導階層支持
AI/ML 策略與業務目標一致	低	中	高
對組織資料的信心	低	中	高
對 AlaaS 的興趣	63%	82%	94%



「我們使用 AI 的目的，有 80% 是執行我們已經在做的工作，只是為了做得更好，大概只有 20% 是真正的創新工作，這部分只能透過機器學習和 AI 來完成。」



AI 的初衷，實用性高於變革

說起現代 AI，常常會以提供變革價值的使用案例為中心，目的是讓組織能重塑自我，以保持對市場的敏銳度並在競爭中獲勝。有趣的是，我們的資料指出，即使是最具前瞻性的組織，也在實現業務轉型之前就已經從 AI 投資中實現了價值，這意味著即使是範圍有限的使用案例，也能產生巨大的影響力。

當我們詢問企業領導者擁有已完全開發的 AI 策略意味著什麼時，我們以為八九不離十會得到諸如「顛覆性業務轉型」和建立新的「智慧商業模式」之類的回答。然而，我們採訪的大多數領導者都更加務實，他們體認到要實現顛覆性成果需要一個過程。

他們在採訪中提到了以下已完全開發之 AI 策略的指標：

- 改善決策品質
- 實現現有的業務目標
- 提供成本效益

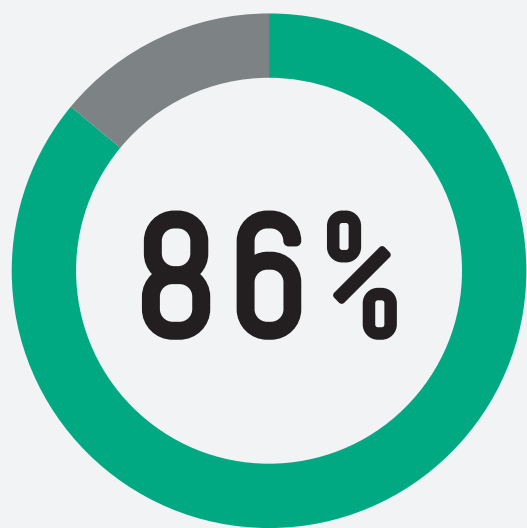
事實上，我們原本認為許多最具前瞻性的指標會出現在清單前列，但事實上卻幾乎都排在了清單的最下方。即使是在採訪中提到他們擁有已完全開發之策略的組織，當中也很少組織說，重塑現有商業模式對他們的策略很重要。

這反映出，業務轉型並不是推動大多數 AI 策略的主要目標，轉型也不能定義大多數 AI 策略的成功。相反的，AI 是透過改善核心業務流程及提高成本效率而於組織中立足。最初的 AI 投資必須顯示近期的投資報酬率，才能在未來廣泛獲得領導階層和組織的進一步支持。

從大處著想，從小處著手，
快速擴充。

— ITDM, 零售業

業務轉型是 AI 策略執行良好的結果，但不是投資的最初驅動因素



尚未完全實作 AI 策略

已完全開發策略的 10 個最重要面向

1. 產生改善決策的洞察
2. 由高層領導支持或發起
3. 改善差異化競爭優勢
4. 提供成本效益以提高利潤
5. 明確實現現有的業務目標
6. 包括有效的變更管理流程
7. 增加收入
8. 重新構想核心業務流程
9. 重塑現有商業模式
10. 與其他關鍵策略整合

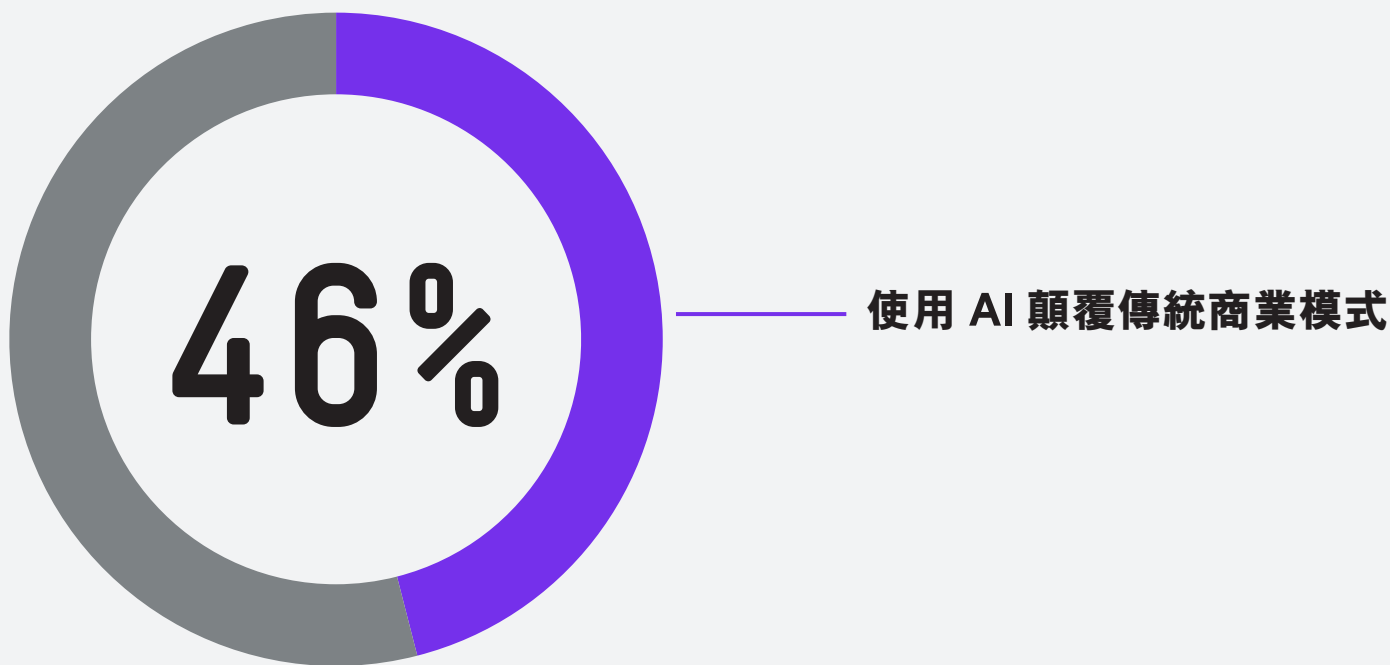


也就是說，AI 就位後，最終可能會實現業務流程轉型並顛覆傳統的商業模式。即使在進階組織中，也只有不到一半的受訪者表示 AI 在一年前開始顛覆傳統的商業模式，而四分之三的受訪者表示 AI 目前正在推動他們的業務轉型。

隨著時間的流逝，透過 AI 進行的轉型會自然而然地發生。**全面業務轉型或重塑商業模式，可能是 AI 的結果，但它很少會是成功 AI 策略最先實現的目標。**

AI 策略：一年前

(在進階組織當中)



AI 計畫和業務目標之間的一致是關鍵

如果 AI 策略處於進階狀態的組織，一開始很少是出於重塑或轉變業務的雄心，那麼我們不禁要問：

「擁有宏偉 AI 目標的組織，如何制定進階策略？」

幸運的是，我們的研究發現了組織成功實作更進階 AI 策略的關鍵標誌。渴望採用進階策略的組織，可以採用這些原則來建立相關計畫，藉此加快促成 AI 成熟。

具備進階 AI 策略的組織：

- 一開始就瞭解必須取得高階主管對 AI 計畫的支持
- 將重點放在實現 AI 策略和業務成果的一致性上，讓組織的眾多角色就此達成一致
- 制定周密的資料策略，為 AI 提供產生結果所需的資料
- 投資加速 AI 策略所需的技術基礎架構
- 擁抱邊緣運算、規劃端對端 AI 解決方案*，並運用 AlaaS 和雲端來打造解決方案
- 利用外部合作夥伴填補知識和技能差距

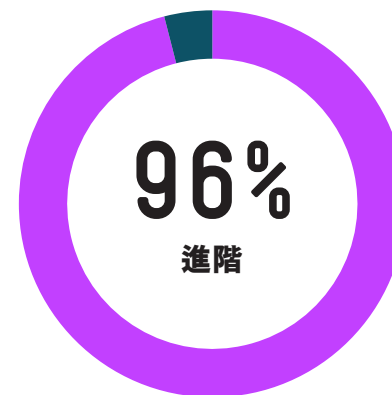
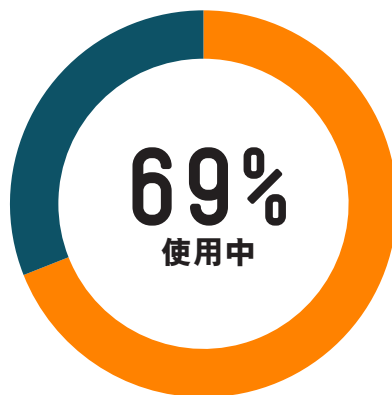
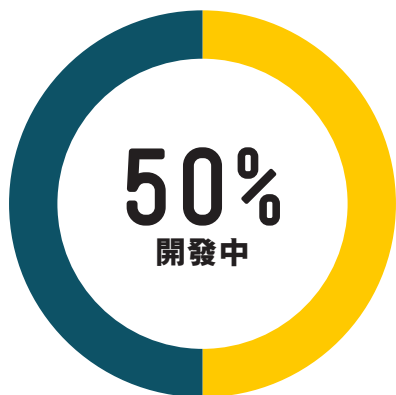
* 端對端 AI 解決方案是一個單一平台（有時稱為「即服務」），用於連接、保護、分析資料，然後根據資料洞察採取行動，其中的資料可以位於基礎架構中的任意位置，包括邊緣、內部部署、主機代管或雲端等等。

真正讓我們踏上 AI 之路的是，具相關利益的管理階層介入推動投資。

— BDM，生命科學業



AI 策略與關鍵業務目標保持一致



由於 AI 是進階組織的一項首要策略計畫，因此確保 AI 投資預算的難度相對會低一點。此外，手頭有點緊時，這些預算也不太可能遭到刪減。當 AI 的商業價值得到領導階層的充分認同時，就會獲得成長所需的優先權。例如，儘管 COVID 對全球各地的組織帶來了挑戰，**但只有 14% 的進階組織表示 COVID 導致他們的 AI 工作停止或減緩。另一方面，53% 的進階組織表示 COVID 反倒加速了他們的工作進程。**

「自 COVID 爆發以來，至少有兩家與我們合作的公司明顯改變了策略必要措施，更是大幅聚焦 AI 和機器學習。」

— BDM，資料與分析業

「對於 AI 來說，COVID 是一把雙面刃。一方面，我們不得不關閉很多為公司賺錢的管道。另一方面，疫情也加速了公司原本計畫要做的任務，但在正常情況下，根本不會這樣做。」

— BDM，資料與分析業



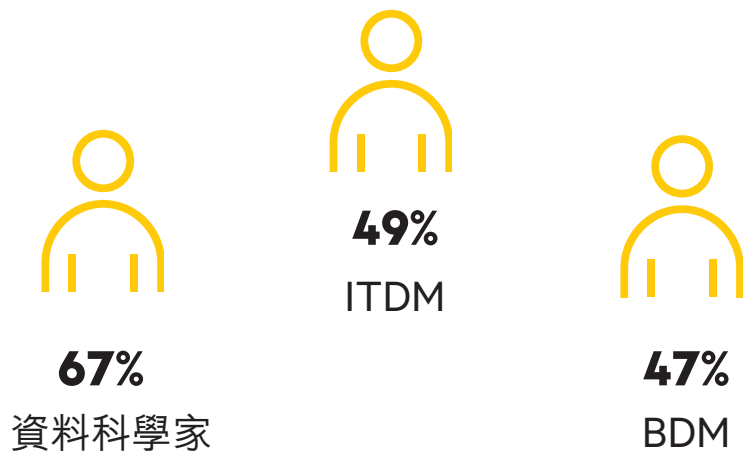
資料科學家認為 AI 和商業策略要一致；

BDM 和 ITDM **不這樣認為**

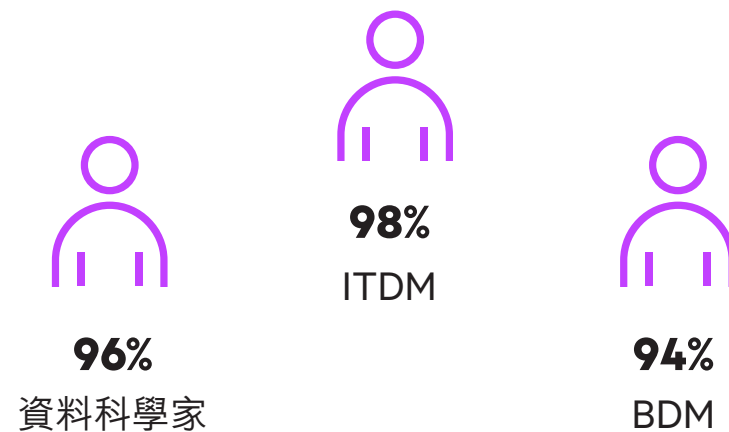
大多數人同意

AI 策略和商業策略要充分一致

開發中組織



進階組織



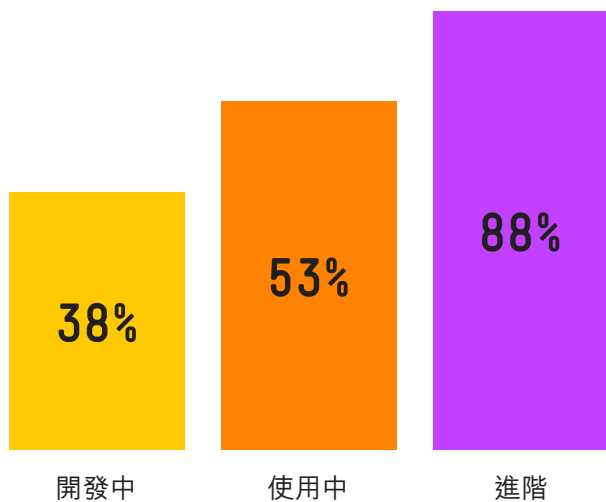
進階組織不僅關注 AI 策略與關鍵業務目標之間的一致性，也很注意實現部門之間的一致。進階組織中幾乎所有的資料科學家 (96%)、ITDM (98%) 和 BDM (94%) 都認同，AI 策略和業務策略要一致。我們的研究指出，在開發中組織當中，資料科學家通常率先尋求 AI 與業務目標之間的一致 (67%)，而 ITDM 和 BDM 在將 AI 策略與業務需求關聯起來上往往會滯後一些 (分別為 49% 和 47%)，可能會減緩對業務的推動作用。



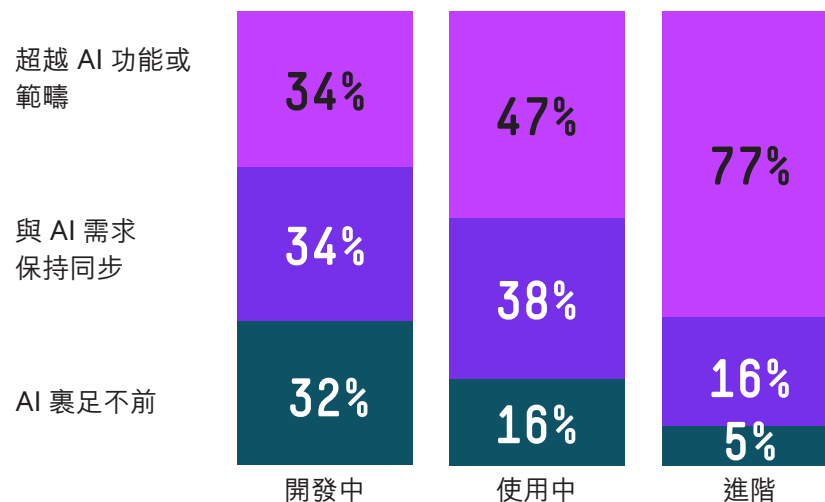
技術基礎架構可以提高 AI 效率並加速採用，但鮮少會成為企業開啟 AI 之旅的阻礙

現有的技術基礎架構投資通常足以讓大多數組織透過 POC 和試行計畫，展開他們的 AI 之旅。組織過去在技術基礎架構上的投資，將隨著旅程的加快而實現效益。我們的資料指出，進階組織不僅能利用現有投資快速做出行動，也能在這個過程中利用高階主管的支持來進行新的技術投資。

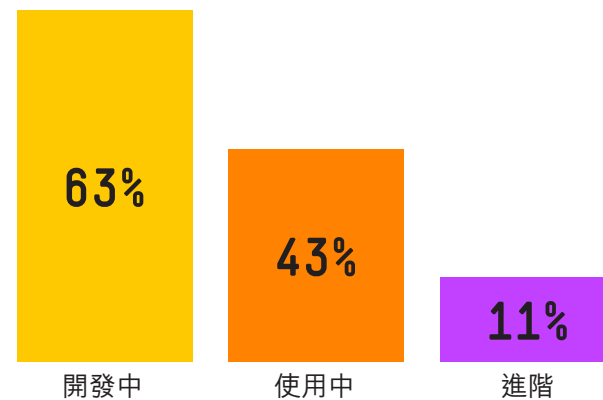
技術基礎架構已準備好開始 AI 之旅 (大致上已準備就緒/準備就緒 %)



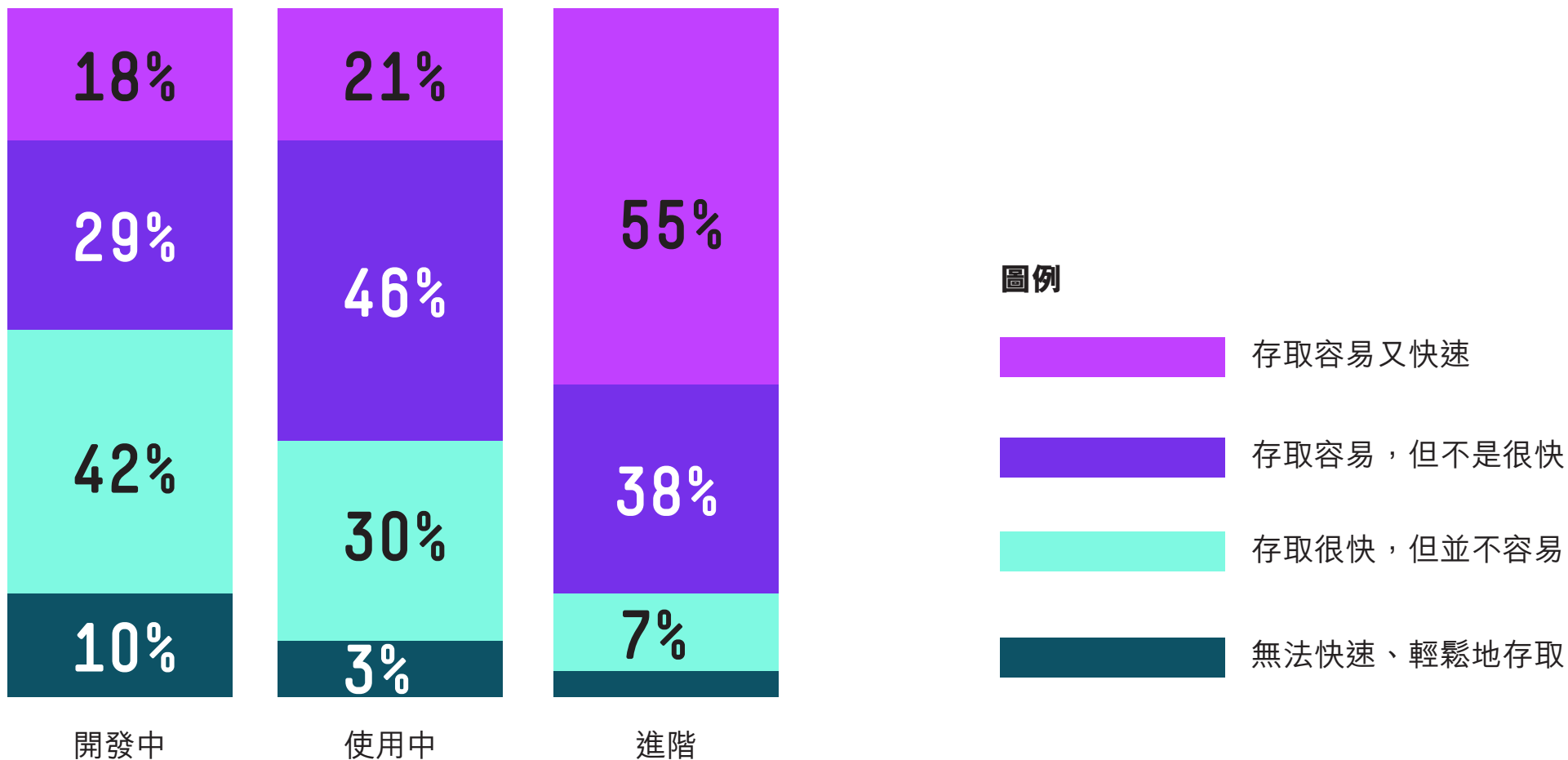
技術基礎架構是否與 AI 需求一致？



對組織用於 AI 的大部分或所有資料持懷疑態度



資料可存取性欠佳可能會減慢 AI 計畫



當開發中和使用中組織努力實現 AI 策略之際，時常難以快速、輕鬆地存取資料。此外，大多還對所用資料的真實性持懷疑態度。在 AI 之旅早期，希望建立成功 AI 策略的組織，必須先滿足資料需求。



如何建立成功的 AI 策略

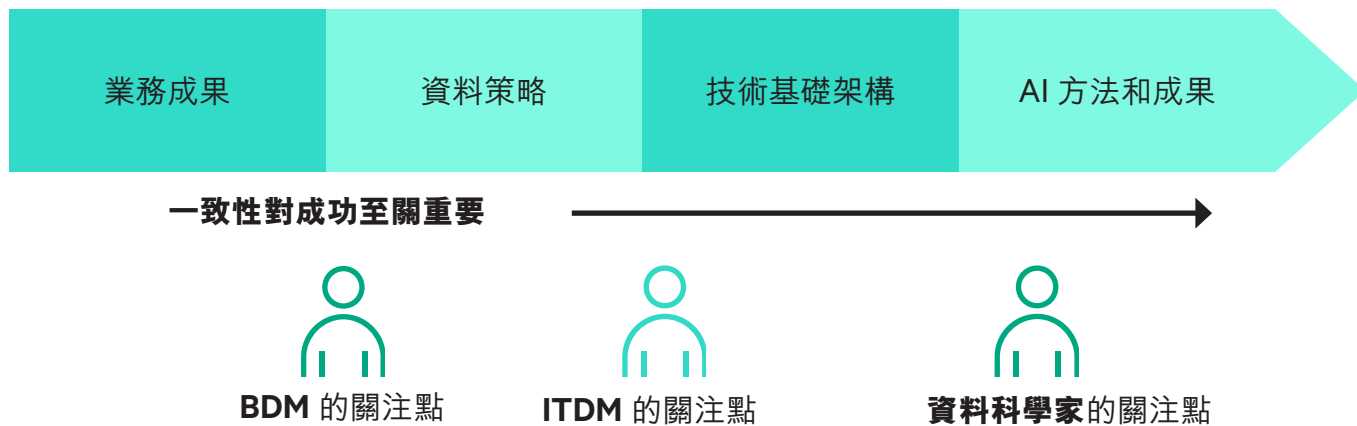
我們的研究指出，進階策略的成功實作始於明確闡述業務目標。如前所述，這些業務目標很少是變革性目標，只是重複執行企業目前已經在做的工作。

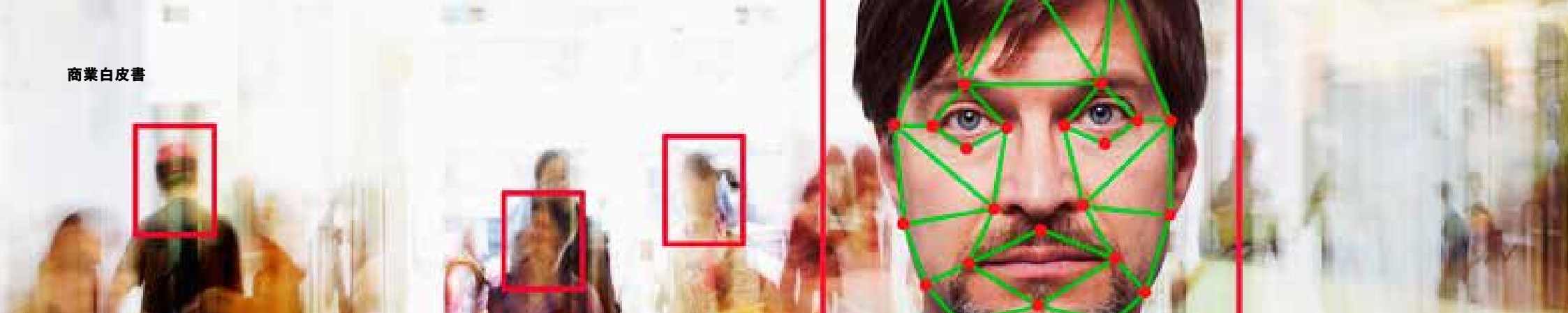
接著是擬定全方位的資料策略。快速輕鬆的資料存取是成熟資料策略的首要條件，也是進階 AI 的基礎。在瞭解如何從資料中萃取商業價值之前，成功從開發中過渡到進階狀態的組織，已經在理解資料方面達到了臨界量。對於許多組織來說，內部訓練需

要太多時間，而經驗豐富的合作夥伴可以帶來資料專業知識，協助他們更快突破這個臨界量。

支援資料策略的技術基礎架構是成功達成 AI 成果的重要條件。因此，即使是小規模實作（例如沙箱或概念驗證練習）時，精心設計來支援 AI 策略的基礎架構也是成功的關鍵要素。

成功的 AI 策略架構





雖然進階組織會從提出 AI 的明確業務成果開始，並建置他們的 AI 解決方案以實現這些成果，但不夠縝密周詳的企業可能會以不恰當的方式使用 AI。他們可能試圖要求資料科學家使用已有的資料，來探索有利的業務成果，藉此證明資料的價值。雖然管理階層要求資料科學家使用手頭的資料來證明 AI 的價值似乎合理，但過程可能很艱辛，因為產生成果所需的資料無法快速、輕鬆地存取，即便手邊有這樣的資料，品質也可能有問題。

AI 的提倡者可能希望將對話從「展示給我們看，您能做什麼，然後我們才會投資」，轉向「提供適當的經費來執行目標試行/POC 計畫，以證明商業價值」。但是，這需要有一個清晰的願景，清楚勾勒出唯有 AI 才可以交付的特定業務成果、支援業務成果所需的資料、提供該資料的基礎架構，以及構想及建置這個架構所需的專業知識。這樣的專業知識和經驗可能這些組織並不具備，而強大的企業級合作夥伴正好可以在其中扮演重要的角色。

我將把 75% 的時間集中花在讓利害相關者知道 AI 的價值上，把 25% 的時間用於擬定長期願景。願景很重要，需要人來傳達，但先要讓大家立即看到 AI 的價值。」

– BDM，零售業

邊緣到雲端解決方案可為明天鋪平道路

進階組織堅信邊緣到雲端的 AI 解決方案

具體來說，這個群體更有可能：

- 認為邊緣運算對於實現 AI 目標至關重要或很重要
- 相信擁有端對端 AI 解決方案是 AI 成功的必備條件或關鍵部分
- 對 AlaaS 感興趣，因為他們希望從雲端功能中獲益
- 在選擇 AI 服務時，會優先考慮以邊緣到雲端架構作為標準

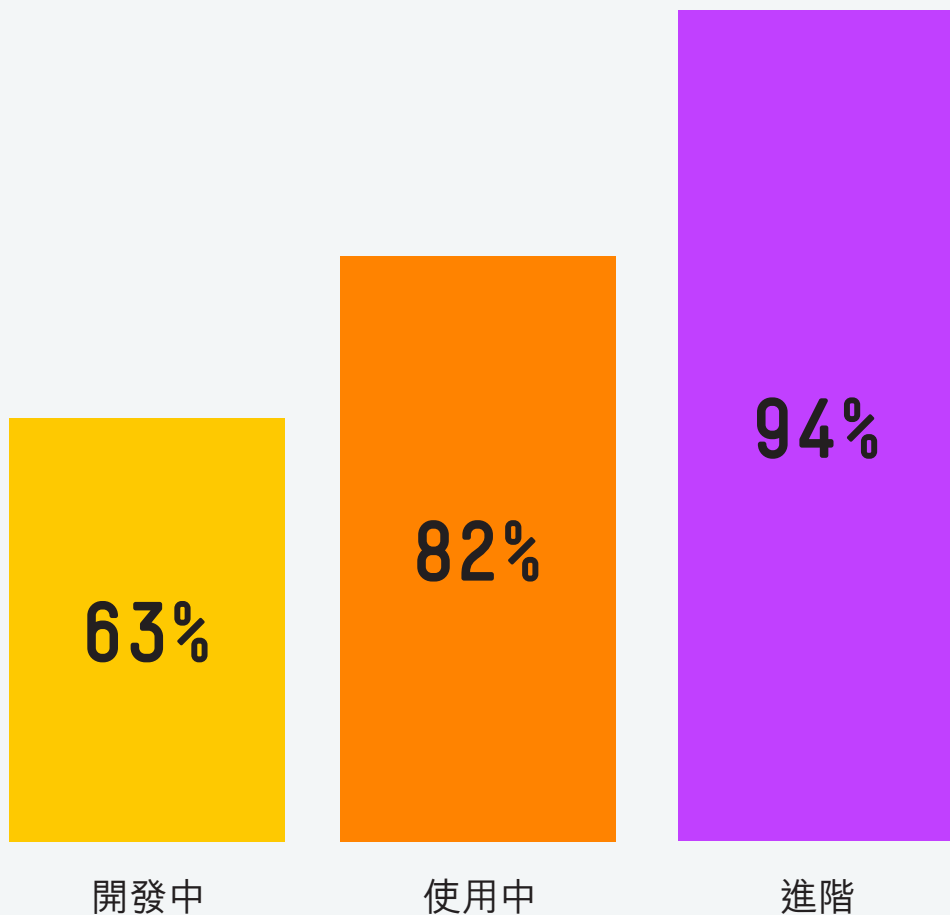
進階組織利用邊緣，可以更快探索可據以行動的洞察，並自動做出回應，從而發展強大的競爭優勢。進階組織將邊緣和 AI 結合而建立智能聯網，讓他們能超越競爭對手，組織若還在等待建置 AI 策略並投資邊緣解決方案，就可能會落後。

我們還處在邊緣運算的早期階段，但我們正在努力實現邊緣到雲端解決方案。」

– ITDM，金融服務業



對 AlaaS 的興趣 (有點感興趣或非常感興趣)



進階組織已瞭解可輕鬆擴充的端對端 AI 解決方案的價值。不僅如此，他們也尋求具備以下特色的端對端解決方案：

- 諮詢與專業服務
- 配置
- 消費模式
- 租賃
- 技術支援服務
- 安全性與保護

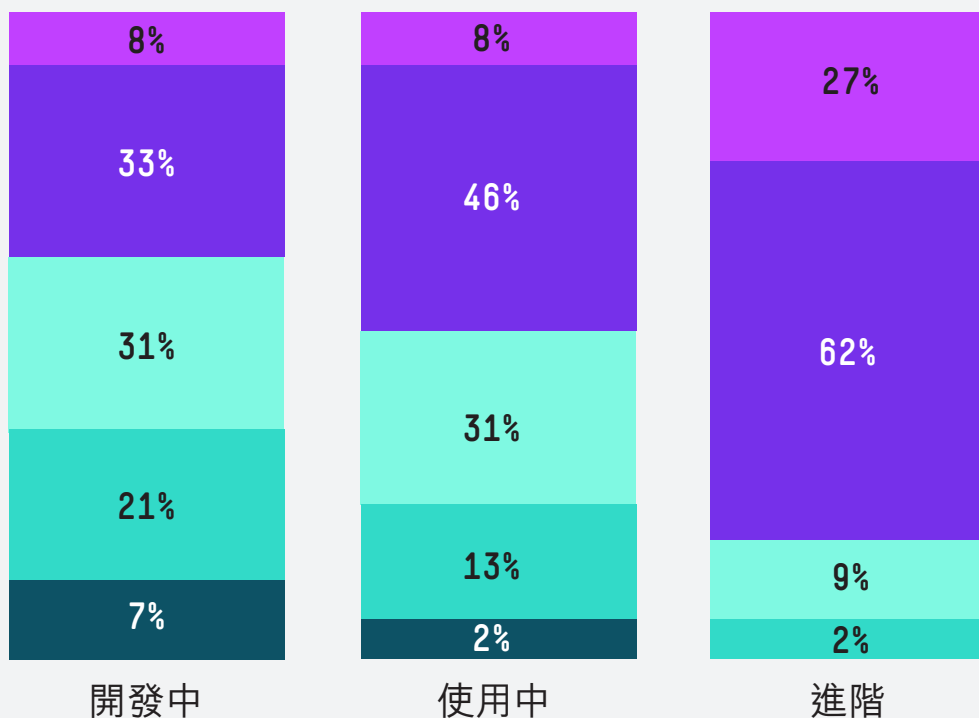
此外，組織也表示，部署彈性和安全性是他們選擇 AlaaS 解決方案的首要條件之一。隨著組織在 AI 精密度方面日漸成長和成熟，他們希望 AlaaS 能在解決方案部署位置方面保持彈性，無論是在雲端中還是在內部部署環境。AlaaS 解決方案的安全性和保護機制，就像是牌桌上的籌碼。組織告訴我們，這是他們最關心的問題之一，無論他們處於開發中、使用中還是進階狀態。事實上，我們的資料指出，**組織取得的進展越大，推進 AI 策略越深入，對安全性和保護的需求也會增加。**



端對端 AlaaS

(包括資料使用案例，例如擷取、清理、推論、探索和訓練)

端對端 AI 解決方案的重要性



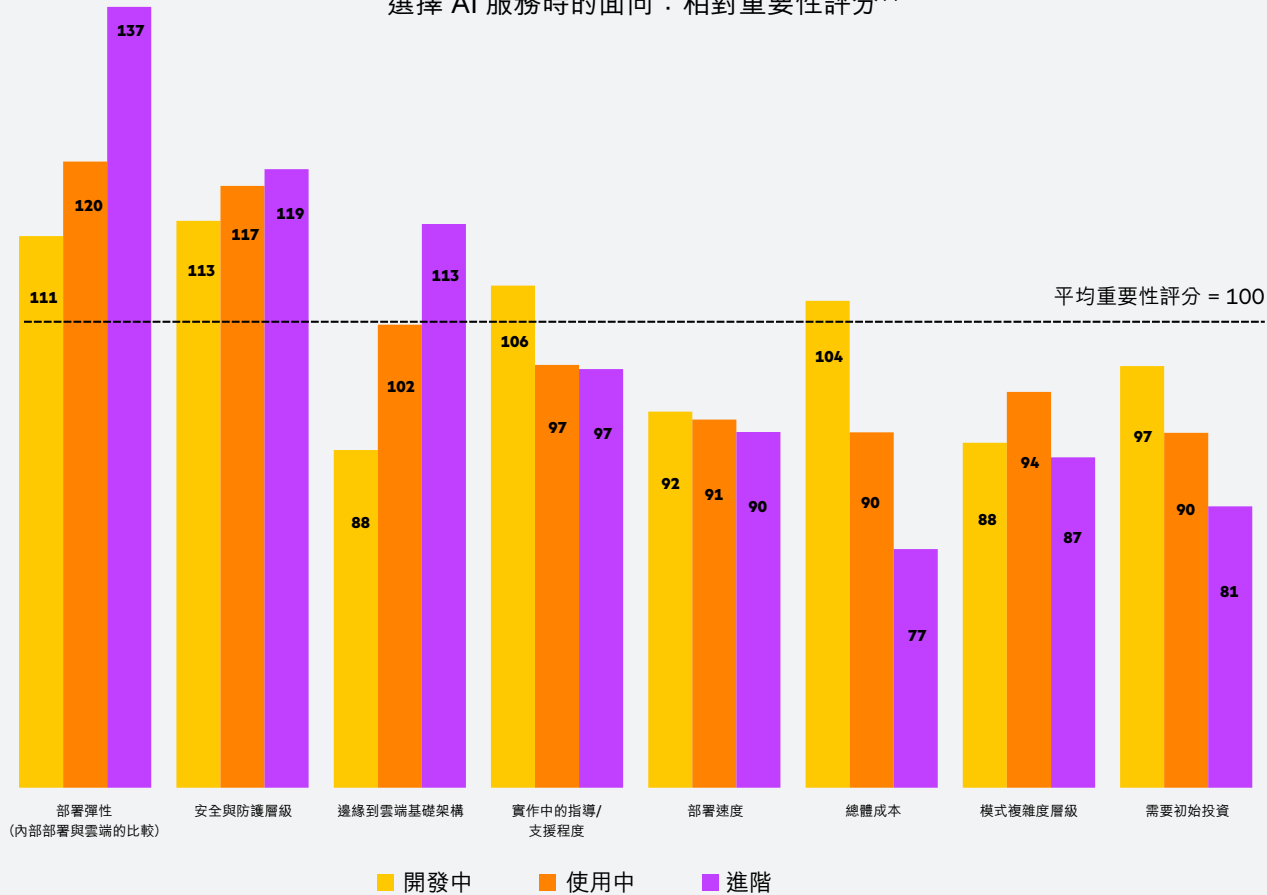
圖例

- 不可或缺，沒有它，AI 計畫就無法執行
- AI 致獲成功的關鍵部分
- 有助於簡化流程，但沒有也無妨
- 沒有好處，但也沒有負面影響
- 避免使用端對端：限制彈性



企業最重視 AI 服務的部署彈性

選擇 AI 服務時的面向：相對重要性評分**



從實務的角度來看，AI 在邊緣似乎可以提供最大的價值，因為它可以分析從工廠現場、油田到醫院等各種使用案例中，來自裝置的資料並與之互動。但是，邊緣、邊緣到核心或邊緣到雲端（或混合式）架構上必須擁有合適的裝置，才能實現。開發中和使用中組織可以在 AI 之旅中儘早擁抱邊緣，並在成長為進階組織的過程中，為未來的成功做好準備。

** 重要性分數：這些分數是平均項目的相對指數，分數為 100 代表平均值。例如，120 分意味著該項目比平均項目的重要性高 20%。



阻擋 AI 成功的障礙

雖然大家對 AI 都有一定的認知，有些組織也正利用它來促進業務轉型，不過，即使是最進階組織也苦於擴充 AI 實作。

在 AI 之旅的每個階段，進一步部署 AI 時所面臨的障礙都不同。進階群組尋求擴充 AI，也努力尋找擴充策略所需的專家，以便藉助專家之力教授組織內的人員如何有效使用 AI。一般來說，雖然不需要絞盡腦汁找預算，但他們確實希望準確測量 AI 的投資報酬率，讓使用得到更好的最佳化。

當今感受到的 AI 主要障礙

開發中	使用中	進階
尋求預算	尋找可實作 AI 的專家/合作夥伴	尋找可實作 AI 的專家/合作夥伴
說服高階領導者 AI 對我們確實有價值	衡量 AI 的投資報酬率	指導他人有關 AI 的知識
整合開放原始碼 AI 應用程式	尋求預算	衡量 AI 的投資報酬率

AI 成功的最大障礙是找到實作所需的專業知識和合作夥伴。



對於大多數組織來說，證明投資的價值報酬是一項挑戰

另一方面，開發中群組需要協助來瞭解 AI 的基礎知識，並就如何使用 AI 制訂策略 POV。這個群組的組織有一個獨特的認知——他們需要更好地整合開放原始碼 AI 工具，也應該嘗試在預算緊張的情況下使用 AI，而不是使用已建立的端對端 AIaaS 解決方案。**透過將內部對話從 AI 本身轉移到商業效益上，領導者可以說服資深管理階層投資 AI，並確保可以獲得適嘗試行及實作 AI 專案所需的預算。**

在這中間的使用中群組，面臨的問題是其他兩個群組的混合。他們也需要協助來尋找專家，以便大規模實作 AI 解決方案。

而據這些組織反應，他們最大的挑戰是找到實作 AI 策略所需的合適人才和專業知識。隨著組織的 AI 精密度日漸攀升，他們往往很快就會發現自己面臨關鍵的技能差距，並且缺乏實作策略所需的專業知識。

此外，組織很難理解 AI 的投資報酬率。隨著組織的 AI 精密度逐漸成熟，清晰闡述 AI 投資報酬率的能力也會提升，開發中、使用中和進階組織幾乎都普遍存在量化及測量投資報酬率的困難。雖然只有 8% 的進階組織反映，他們不能熟練掌握 AI 的投資報酬率，但有超過一半的人表示，這仍然是一個挑戰。即使組織瞭解 AI 可以帶來投資報酬率，他們仍然認為測量及量化是一項挑戰，不論他們的策略有多進階。

使用中組織和進階組織都表明，找不到所需的專業知識是他們成功的最大障礙。然而，許多組織缺乏在內部尋找和培養人才的資源，所以決定求助企業級合作夥伴來協助填補技能差距，並將他們的 AI 策略提升到一個新的層次。

合作夥伴可以為我們帶來更廣泛的領域知識和使用案例……整合他們在不同公司、不同領域、不同產業的知識和經驗。這將會非常有價值。」

– 生命科學/生物科技業的使用中組織

結語：將 AI 提升到全新境界

企業之間 AI 成熟度不同，意味著，像 HPE 這樣的企業級合作夥伴可以在協助組織擬定和實作 AI 策略方面扮演關鍵角色。HPE 提供 AI 技術和專業知識，但最重要的是能以其他客戶的經驗為鏡，針對 AI 解決方案提供產業特定案例研究和技術發展藍圖。

此外，HPE 也能協助擬定個人化的願景和策略，以清楚列出 AI 如何為組織改善獨特的業務成果，涵蓋 POC 一直到全面部署及廣泛使用的範疇。

目標是擬定成熟的資料策略，將快速、輕鬆的資料存取列為優先，以此作為成功 AI 策略的基礎。最後，HPE 不僅利用我們的經驗，獲得高階主管的支持，同時也建立與業務一致的明確而直接的目標。這種一致性有助於為預算、時程設定合乎實際的期望，並最終促進跨角色和跨部門的一致性，這正是 AI 策略成功的標誌。



HPE AI 協助您釋放資料的價值

從研究中可以看出，AI 可以在您的業務成功中扮演中樞角色。提供機會、成長和差異化優勢。HPE 擁有創新技術、量身打造的解決方案和專業知識，可協助您投入正式作業，並開始產生成果。我們的端對端 AI 產品組合包羅萬象，可協助您將當前的 AI 狀態融入最初啟發 AI 之旅的願景。

HPE POINTNEXT SERVICES

HPE Pointnext Services 能識別出如何利用資料，來將 AI 使用案例部署到正式作業環境中，並協助制定整體 AI 策略

AI 基礎架構

滿足 IT 合規性、安全性和可靠性要求的 AI 基礎架構系統，能根據每個企業的規模、工作負載、使用案例和擴充需求進行客製化

高效能運算 (HPC)

業界領先的 HPC 系統和專業知識，可協助執行複雜的工作負載並處理高效能 AI 演算法

HPE GreenLake

透過 HPE GreenLake 實現彈性的 AI 消費模式，實現以客戶需求為基礎的 aaS、依使用付費和邊緣到雲端應用情境

HPE Ezmeral ML Ops

HPE Ezmeral ML Ops 可以協助管理將資料用於 AI 的方式，並為正式作業環境中的 AI 設定即時環境

AI 資料儲存

完整的 AI 儲存解決方案系列，可支援各種 AI 和分析。HPE AI 儲存系統兼具價格和效能優勢，能針對每個應用程式和預算提供適合的解決方案



從邊緣到雲端獲得所需的洞察，並可擴充至任何規模

HPE AI 讓 AI 的各種未來想像成真。當您可以從全世界任何地方存取資料時，您的 AI 團隊就能全心專注於開發和部署，您也會擁有彈性、無限限制的 IT 基礎架構。HPE 打造的 AI 具有資料導向、生產導向特徵，並且受到雲端的支援，不僅隨時隨地可用，還可靈活擴充。

如需瞭解詳情，請造訪以下網站：

greenlake.hpe.com/data

探索 HPE GreenLake

做出正確的採購決策。
請與我們的售前專家聯繫。



線上交談 (銷售)



立即通話



取得更新

HPE
GreenLake

© Copyright 2022 Hewlett Packard Enterprise Development LP. 本文件所含資訊如有變更，恕不另行通知。HPE 產品與服務的唯一保固已詳細記載於此類產品與服務隨附的明示保固聲明中。本文件中的任何資訊均不應解讀為構成額外的保固。HPE 對本文件中的技術、編輯錯誤或遺漏概不負責。

a50005016ZHT, 修訂版 1

