



Oracle Cloud Infrastructure 기반 플랫폼의 이점 및 가치

독립형 소프트웨어 공급 업체(ISV)의 성공 지원

연구원:



Paul Edwards
IDC 소프트웨어 채널 연구 이사



Arnal Dayaratna
IDC 소프트웨어 개발 연구 이사



백서 목차

각 섹션으로 이동하려면 제목 또는 페이지 번호를 클릭하십시오.

소개	3
요약	4
독립형 소프트웨어 공급 업체의 가치를 주도하는 기술적 특성	6
성능 및 안정성	7
시험 단계에서 운영 단계까지	9
Oracle Cloud 포트폴리오의 포괄성	11
Oracle Cloud Infrastructure 기술적 이점	13
혁신	15
독립형 소프트웨어 공급 업체 참여를 유도하는 비즈니스 특성	17
판매 전략	18
시장 확대	20
시장 출시 시간	21
가격 및 라이선스	24
글로벌 범위	25
Oracle Cloud 마켓플레이스	27
필수 지침	28
애널리스트 소개	29
후원자 메시지	30

소개

IDC eBook은 독립형 소프트웨어 공급 업체 (ISV)가 애플리케이션을 플랫폼화, 배포 및 확장할 수 있는 Oracle Cloud를 선택할 때 중요했던 필수적인 기술 및 비즈니스 고려 사항에 대한 인사이트를 제공합니다. 조사 결과는 Oracle Cloud를 선택한 동기와 이에 따라 실현되고 있는 이점을 이해하기 위해 전 세계 독립형 소프트웨어 공급 업체와 진행한 8건의 인터뷰를 기반으로 합니다. 결론적으로 독립형 소프트웨어 공급 업체의 경우, 특히 주요 ISV 요구 사항 및 비즈니스 목표와 관련해서 Oracle Cloud의 검증된 핵심 가치 제안 및 경쟁 차별화 요소를 인터뷰했습니다.

요약

독립형 소프트웨어 공급 업체(ISV)는 Oracle Cloud Infrastructure(OCI) 및 기타 Oracle 제품과 서비스를 활용하여 자사 애플리케이션을 클라우드에서 배포하고 확장하기 위한 전략적 비즈니스 결정을 내렸습니다. 한편, Oracle은 새로운 서비스, 기능 및 배포 옵션을 통해 Oracle Cloud Infrastructure의 기술적 특성을 지속적으로 강화하는 동시에 독립형 소프트웨어 공급 업체의 수익성 및 시장 확장에 기여하는 비즈니스 특성에 지속적으로 투자하고 있습니다.

클라우드에 배포된 상용 소프트웨어 애플리케이션의 개발, 판매 및 지원은 복잡하고 비용이 많이 들어가는 제안일 수 있습니다. 독립형 소프트웨어 공급 업체는 클라우드 인프라스트럭처 및 관련 서비스에 대한 투자 수익을 명확하게 파악하는 것이 중요하다고 언급했습니다. ISV의 긍정적인 수익 결과는 Oracle Cloud의 비즈니스 및 기술적 특성과 더불어 Oracle과의 파트너 관계에 따른 전략 계획을 규칙적으로 실행한 결과입니다.

독립형 소프트웨어 공급 업체는 Oracle Cloud가 비용, 가치, 성능, 안정성, 보안, 계산 기능, 데이터베이스 관리 기능, 분석 및 클라우드 네이티브 상품의 주변 생태계로 인해 경쟁 제품과 차별화되는 것으로 간주하고 있습니다. 또한 독립형 소프트웨어 공급 업체는 Oracle 클라우드 애플리케이션이 Oracle 클라우드 배포 환경에 원활하게 통합될 수 있는 것이 중요하다고 언급했습니다. 또한 독립형 소프트웨어 공급 업체는 자사 솔루션을 설계하는 일을 비롯해 배포 및 시장 출시에 있어서 Oracle로부터 받은 지침 및 기술 지원의 품질을 높이 평가했습니다.

**독립형 소프트웨어
공급 업체는 Oracle
Cloud가 비용, 가치,
성능, 안정성, 보안, 계산
기능, 데이터베이스 관리
기능, 분석 및 클라우드
네이티브 상품의 주변
생태계로 인해 경쟁
제품과 차별화되는 것으로
간주하고 있습니다.**

독립형 소프트웨어 공급 업체가 Oracle Cloud Infrastructure(OCI)와 관계를 형성하는 비즈니스 가치 동인은 여러 가지가 있지만 결국 독립형 소프트웨어 공급 업체의 가장 긍정적인 영향을 미치는 기본 요건은 수익과 이익입니다. 이에 따라 판매 가속화, 시장 확대, 시간, 자원 및 비용 절감을 가능하게 하는 관계의 속성을 더욱 드러낼 수 있는 환경을 제공합니다.

eBook을 위해 인터뷰를 진행한 독립형 소프트웨어 공급 업체는 모두 주요 기술 및 비즈니스 요구 사항을 기반으로 Oracle과 파트너 관계를 맺는 전략적인 선택을 하였으며, 여기에는 소규모 스타트업, 클라우드 모델로 전환하는 중간 규모 ISV, 클라우드에서 시작된 대규모 사업자들이 포함되는데 이들은 미국과 유럽 지역에 기반을 두고 있지만 다중 지역, 글로벌 사업체를 보유하고 있습니다. 독립형 소프트웨어 공급 업체의 애플리케이션은 엔지니어링 및 차량 관리에서 세금 규정 준수, 공급망 및 워크플로 관리에 이르는 다양한 주요 기능을 처리하고 있습니다. 또한 ISV는 금융 서비스 및 제조를 포함하여 수평적 및 산업적 요구 사항을 모두 충족하고 있습니다.

인터뷰를 진행한 독립형 소프트웨어 공급 업체:

RecVue
Palo Alto, CA

Altair
Troy, MI

WorkForce Software
Livonia, MI

Vertex
King of Prussia, PA

DRIVE Software Solutions
London, England

iPoint Systems
Reutlingen, Germany

Strands Lab
Barcelona, Spain

Körber
Bad Nauheim, Germany

독립형 소프트웨어 공급 업체의 가치를 주도하는 기술적 특성

Oracle을 클라우드 플랫폼 제공 업체로 선택한 독립형 소프트웨어 공급 업체가 Oracle Cloud에 애플리케이션을 배포하고 관련된 제품과 서비스를 사용하기로 결정하는 주요 동인으로 다음과 같은 특성을 꼽고 있습니다.



성능 및 안정성



시험 단계에서 운영 배포로 원활한 전환



제품 및 서비스 제공의 포괄성



기술적 이점 — 예: 컴퓨팅 성능, GPU 활용, 데이터베이스 기능 및 보안



첨단 기술과 더불어 제품 및 서비스를 빠르게 향상시키는 능력 형태의 혁신



고객을 위한 Oracle 제품 및 서비스와의 원활한 통합



Oracle Cloud Infrastructure 사용과 관련된 비용 절감



성능 및 안정성

클라우드 환경의 안정성 및 성능은 독립형 소프트웨어 공급 업체의 비즈니스에 영향을 미치는 중요한 기술적 고려 사항입니다. 아직은 많은 ISV가 업무 수행에 필수적인 애플리케이션을 온프레미스 배포 환경에서 클라우드로 마이그레이션하는 과정에 있습니다. 안정성 및 성능은 기존 고객을 유지 관리하느냐 포기하느냐의 차이가 될 수 있습니다. 독립형 소프트웨어 공급 업체는 일반적으로 애플리케이션 가용성 및 성능과 관련하여 동일한 클라이언트에 대한 서비스 수준을 시행해야 하기 때문에 특히 그렇습니다.

안정적인 인프라스트럭처

데이터 분석 및 인공 지능(AI) 소프트웨어를 생산하는 직원이 3,000명인 미시간 주 트로이 (Troy, Michigan)에 기반을 둔 독립형 소프트웨어 공급 업체인 Altair는 두 가지 이유로 Oracle을 선택하였다고 밝혔습니다. 첫째는 수년간 Oracle과 협력해 온 것이고, 둘째는 Oracle의 최고 기술 책임자인 Sam Mahalingam이 언급한 것처럼 “일부 애플리케이션은 상당히 계산 집약적이며 부동 소수점 수학에 최적화된 고급 컴퓨팅 인프라가 절대적으로 필요하기” 때문에 Oracle이 제공하는 성능이 특히 중요했습니다.

가격 대비 성능

Mahalingam은 “오라클의 가격 대비 성능(즉, 인프라가 제공되는 가격과 이에 따라 얻을 수 있는 성능)은 특히 GPU 리소스를 고려할 때 Oracle의 강점이 부각되었습니다.”라고 하면서 “오라클의 전체 베어메탈 서비스형 인프라스트럭처(IaaS; Infrastructure as a Service)는 상당히 유용했으며 Oracle 클라우드를 선택한 주요 이유 중 하나였습니다.”라고 언급했습니다.

안정성

런던에 기반을 둔 차량 관리 소프트웨어의 독립형 소프트웨어 공급 업체인 DRIVE Software Solutions의 전략적 파트너십 이사인 Simon West-Oliver는 Oracle 배포 인프라의 안정성을 통해 고객이 “우리 클라우드 제품 사용에 대해 확신을 가질 수 있도록 하는 방법”에 대해 언급했습니다. West-Oliver에 따르면 이러한 고객의 안정성과 확신은 DRIVE가 “초기에 가지고 있던 기술 지원을 통해 우리 제품이 해당 환경에서 작동하는지 테스트하고 증명한 다음 미국과 호주와 같은 멀리 떨어져 있는 클라이언트와 함께 배포를 시작할 수 있는 능력과 더불어 Oracle을 통해서 얻을 수 있었던 것입니다.

West-Oliver는 Oracle의 기술 지원 및 지침을 통해 고객이 “데이터베이스 관리 작업을 할 필요가 없어지는 등 “주요 골칫거리를 없애는” 솔루션을 DRIVE가 가지고 있다는 확신을 갖게 되었다고 말했습니다. Oracle 솔루션의 안정성은 Oracle 기술 팀이 DRIVE에 제공한 계획 및 준비 덕분에 가능할 수 있게 되었습니다.

130개 이상의 국가에서 대기업 및 중견기업 고객에게 세금 관련 기술 솔루션을 제공하는 글로벌 제공업체인 Vertex Inc.는 신규 및 기존 고객 사이에서 클라우드 채택이 가속화되는 것을 확인했습니다. Oracle Cloud Infrastructure는 Vertex가 제품을 더욱 차별화하고 다양한 고객 요구 사항을 지원할 수 있도록 하는 회사의 오픈 파트너십의 자연스러운 발전 환경을 나타냅니다.

엔터프라이즈 수준

Vertex의 최고 매출 책임자인 Chris Jones는 “고객은 Oracle이 세금 업무의 복잡성을 관리하고 자신 있게 비즈니스를 성장시키는 데 필요한 엔터프라이즈 수준의 기능과 보안을 제공할 수 있다는 것을 알고 있었습니다.”라고 하면서, “이러한 상호 관계의 강점은 처음부터 신뢰감을 불어넣어 주었다”고 덧붙였습니다.

Oracle Cloud의 기술적 전문 지식과 모범 사례에 접근하는 것도 Oracle Cloud Infrastructure를 채택할 때 ISV에게 도움이 될 수 있습니다. Jones는 “Oracle 아키텍트와 OCI 호스팅 전문가로 구성된 팀이 있어서 개념부터 프로덕션 단계까지 작업하는 데 도움을 줄 수 있기 때문에 고객의 가치 실현 시간을 40% 정도 단축했습니다.”라고 말했습니다.

독립형 소프트웨어 공급업체는 Oracle Cloud Infrastructure의 안정성과 성능을 통해 이전에 제품 및 솔루션이 호스팅되었던 온프레미스 인프라에 익숙한 고객에게 원활한 환경 전환을 제공할 수 있다는 확신을 갖게 되었습니다.

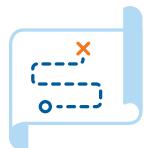
“우리 코드 중 일부는 GPU 집약적이지만 Oracle은 우리와 긴밀하게 협력하여 애플리케이션을 벤치마킹하였고 고객에게 확신을 주기 위해 해당 벤치마킹을 공개했습니다.”

SAM MAHALINGAM
CTO, Altair

업무 수행에 필수

유사하게, 스페인 바르셀로나에 본사를 둔 직원 150명 규모의 금융 서비스 관련 독립형 소프트웨어 공급 업체인 Strands Labs는 클라우드에서 엔터프라이즈 온프레미스 등급의 성능이 필요했습니다. 이러한 요구 사항은 SaaS 모델로 전환하면서 비롯되었지만 은행 고객이 자사 솔루션을 많은 자체 고객의 업무 수행에 필수적인 것으로 간주하기 때문에 더욱 그렇습니다. “우리는 천만 명 이상의 고객을 보유한 은행 고객을 보유하고 있으며 Oracle Cloud Infrastructure는 뛰어난 성능을 제공하여 다른 클라우드 플랫폼으로 마이그레이션할 필요가 없었고 이에 따라 호환성 문제를 해결할 수 있었습니다.”라고 Strands 글로벌 영업 책임자인 Leandro Gimeno는 말했습니다.

독립형 소프트웨어 공급 업체는 Oracle Cloud Infrastructure의 안정성과 성능을 통해 이전에 제품 및 솔루션이 호스팅되었던 온프레미스 인프라에 익숙한 고객에게 원활한 환경 전환을 제공할 수 있다는 확신을 갖게 되었습니다. Oracle Cloud Infrastructure로 전환하는 작업은 원활했을 뿐만 아니라 비용 절감, 연산 능력 향상, 운영 민첩성 향상, 고가용성, 짧은 대기 시간과 같은 다양한 개선 사항을 제공했습니다.

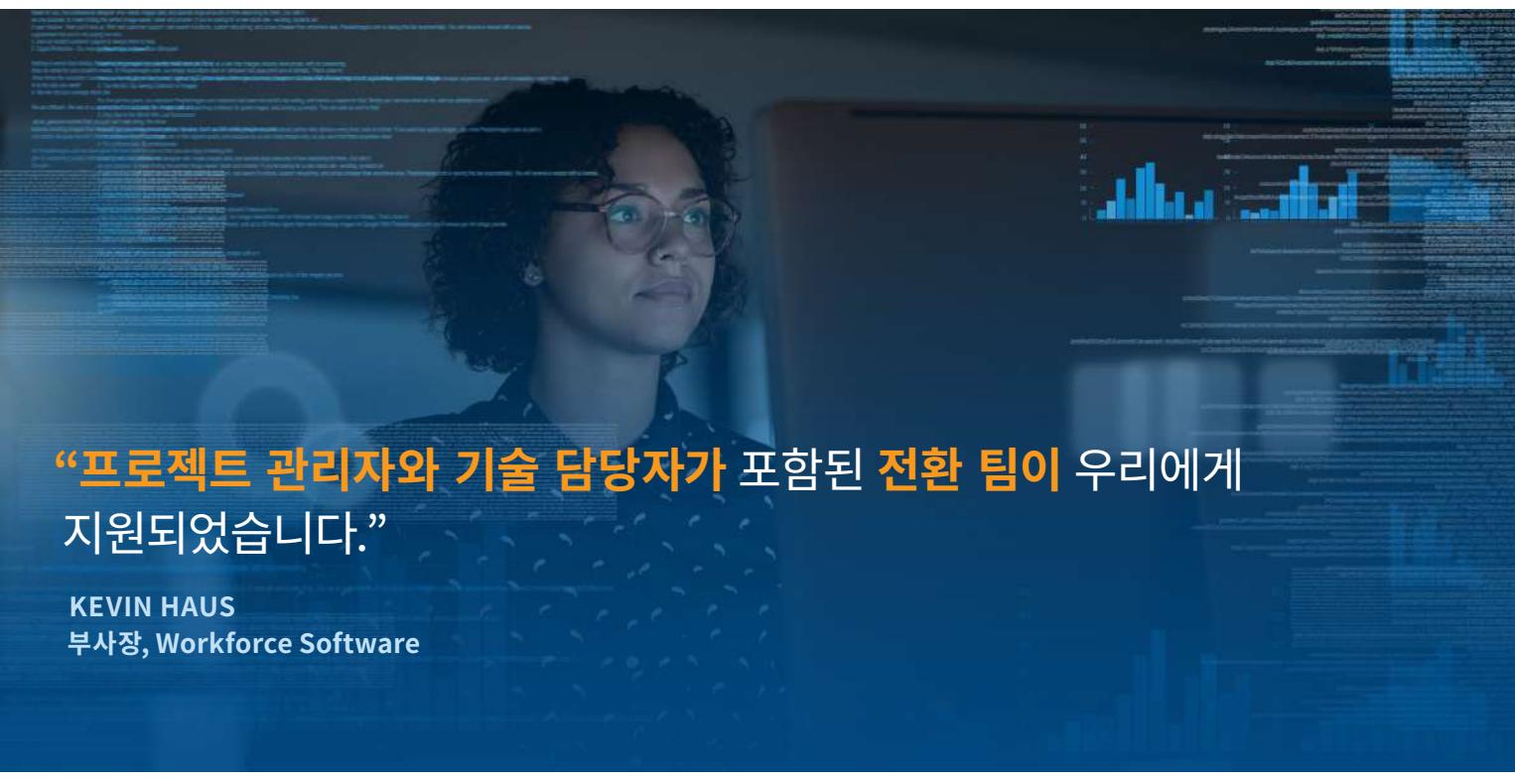


시험 단계에서 운영 단계까지

글로벌 공급망을 갖춘 독립형 소프트웨어 공급 업체인 Körber는 ISV가 다른 클라우드 제공 업체에서 Oracle Cloud Infrastructure로 고객을 이동하는 프로세스에서 시험 단계부터 다음 운영 단계로 진행하는 데 Oracle을 사용했습니다. 회사의 최고 기술 책임자인 Sean Elliott에 따르면 Körber가 직면한 과제는 고객에게 다른 클라우드 제공 업체에서 OCI로의 예정된 마이그레이션에 대해 알리는 프로세스를 개발하고 프로세스를 원활하게 만들어 고객에게 “일상적인 일”이 되도록 하는 것이었습니다. Oracle은 클라우드 제공 업체 간의 원활한 마이그레이션을 보장하기 위한 프로세스 및 기술 요구 사항에 대한 컨설팅을 독립형 소프트웨어 공급 업체에 제공했습니다.

Oracle Cloud Infrastructure로 전환

Elliott는 “Oracle은 고객을 위한 올바른 컴퓨팅 성능과 높은 트랜잭션 환경을 제공하고 이를 어느 정도 일상적인 일로 만들기 위해 인프라 내에서 필요한 것을 합리적으로 개선하는 데 도움이 되었습니다.”라고 언급하면서, Körber가 고객을 다른 클라우드 제공 업체에서 Oracle Cloud Infrastructure로 전환할 때 Oracle은 이에 따른 민감도를 이해하고 이를 보상하기 위한 추가 관리 서비스를 마련했다고 덧붙였습니다.



“프로젝트 관리자와 기술 담당자가 포함된 전환 팀이 우리에게 지원되었습니다.”

KEVIN HAUS
부사장, Workforce Software

유료 평가판

캘리포니아 팔로 알토(Palo Alto)를 기반으로 87명의 직원을 두고 오더 투 캐시 프로세스를 제공하는 ISV인 RecVue도 Oracle이 시험 단계에서 운영 단계로 전환하는 프로세스를 원활하게 진행한다는 사실을 알게 되었습니다. “시험적으로 사용하던 인스턴스는 유료로 자연스럽게 전환되었습니다. 이를 통해 어떤 데이터도 잃지 않았는데, 이것은 이미 주요 제품이었으며, 해당 애플리케이션을 테스트하기 위한 용도로 제공된 샌드박스 환경이 아니었습니다. 이것은 아주 좋은 점이었습니다.”라고 회사의 최고 매출 책임자인 Eric Steller가 말했습니다.

Steller에 따르면 RecVue는 평가판 인스턴스를 종료하고 운영 환경에서 인스턴스를 다시 가동하는 데 시간을 할애할 필요가 없었는데, 평가판 인스턴스를 운영 인스턴스로 원활하게 전환하는 것이 중요했습니다. 결과적으로 Oracle의 컨설팅 지원을 통해 시험 단계에서 운영 단계로 전환하는 것은 “청구 측면에서 조건을 변경하는” 문제였다고 말했습니다.

전체 지원

미시간 주 리보니아(Livonia)를 기반으로 직원 600명을 두고 인력 관리의 독립형 소프트웨어 공급 업체인 WorkForce Software도 시험 단계에서 운영 단계로 전환하는 과정에서 중요한 지원을 제공하는 Oracle의 사례를 만들었습니다. Kevin Haus 부사장은 “프로젝트 관리자와 기술 담당자가 포함된 전환 팀이 우리에게 지원되었습니다.”라고 말하면서, Oracle은 또한 “Terraform을 통한 자동화에 대한 기술 지원”을 제공하였으며 배포가 시작된 지 1년 후에도 회사에서는 매일 만나는 “네트워킹 전문가에게 직접 연락”할 수 있게 하였다고 언급했습니다.

Oracle Cloud는 고객이 생산 등급의 솔루션에 필요한 인프라스트럭처를 이해할 수 있게 도움을 주기 위해 관리 서비스와 컨설팅 지침을 제공함으로써 WorkForce Software 고객을 위한 시험 단계에서 운영 단계로의 전환을 단순화시켰습니다. 또한 Oracle Cloud는 시험 단계에서 운영 배포로 데이터를 전송하는 프로세스를 간소화하여 고객이 운영 단계로의 전환을 “스위치를 누르는 것”과 유사하다고 느낄 정도로 간소화시켰습니다. 시험 단계에서 운영 단계로의 전환을 간소화하고 단순화시키는 Oracle Cloud의 능력은 운영 환경으로 신속하고 원활한 전환을 촉진하는 클라우드 플랫폼의 기술적 특성을 보여줍니다.



Oracle Cloud 포트폴리오의 포괄성

Altair는 공급 업체와의 오랜 비즈니스 관계 및 고성능 클라우드 기반의 컴퓨팅 외에도 여러 가지 이유로 Oracle을 선택했습니다. 예를 들어 Altair의 Mahalingam에 따르면 Altair가 “두 개의 서로 다른 컨트롤 플레인(서비스를 관리, 프로비저닝, 오케스트레이션 및 배포하는 데 사용한 것과 고객 또는 최종 사용자를 위한 컨트롤 플레인)을 보유하기로 결정했기 때문에 Oracle의 “Gen 2 클라우드에 대한 보안 상태는 환상적이었다”고 합니다.

신속한 가용성

또한 Mahalingam은 Oracle을 선택하기로 결정한 또 다른 주요 이유는 연산 집약적 워크로드를 위한 새로운 최신 하드웨어의 신속한 가용성 때문이라고 밝혔습니다. Altair는 최첨단 컴퓨팅 인프라에 바로 액세스할 필요가 있었고 Oracle Cloud Infrastructure에서 사용 가능한 새로운 GPU 및 하드웨어를 렌더링할 수 있는 속도 때문에 Oracle을 선택했습니다. Mahalingam은 “시장 출시 시간과 최첨단 컴퓨팅의 가용성 또한 우리가 Oracle을 선택하게 된 또 다른 이유였습니다.”라고 언급했습니다.

컨설팅 지침

마지막으로 Mahalingam은 배포의 개발 및 테스트 단계에서 Oracle이 Altair에 제공한 기술 지원 및 컨설팅 지침이 핵심이었던 것으로 생각하고 있습니다. 또한 그는 “오라클은 우리와 파트너처럼 협력해 왔다”며 “문제를 발견했을 때 지원팀뿐만 아니라 솔루션 아키텍트 및 제품 팀으로부터 즉시 응답을 받았다”고 덧붙였습니다.

RecVue는 기술적인 관점 및 지원과 더불어 제품 및 서비스 범위와 관련된 포괄적인 클라우드 기능 때문에 Oracle을 선택했습니다. 또한 RecVue는 ERP 및 Financials를 포함한 엔터프라이즈 애플리케이션에 Oracle을 선택한 고객이 Oracle Cloud Infrastructure에 구축된 RecVue의 자체적인 SaaS 애플리케이션과 보다 원활하게 통합될 수 있다고 느꼈습니다.

통합 용이성

Oracle 애플리케이션을 OCI에서 호스팅되는 다른 애플리케이션과 쉽게 통합할 수 있는 기능을 RecVue에서 우선 순위로 매기는 부분이 독립형 소프트웨어 공급 업체 사이에서 반복적으로 형성되는 주제입니다. 이들은 Oracle의 대규모 엔터프라이즈 애플리케이션이 고객 기반으로 사용된다는 사실과 이러한 동일한 애플리케이션과의 통합을 최적화할 수 있는 능력 때문에 Oracle을 클라우드 공급자로 선택하는 데 관심을 가지고 있다는 것을 잘 알고 있습니다.

대응 정도

RecVue가 스타트업 기업으로서 고려해야 할 또 다른 중요한 사항은 Oracle로부터 받은 지원 퀄리티와 기술 지원이었습니다. 회사의 마케팅 부사장인 Amit Chaudhry에 의하면 Oracle의 “대응 정도”는 RecVue가 다른 클라우드 제공 업체로부터 받지 못했을 것이라고 생각하는 정도의 “집중적인 지원”을 RecVue에 제공하였습니다.

Chaudhry는 “다른 하이퍼스케일 클라우드 제공 업체가 있었다면 우리는 다른 소규모 파트너 중 하나에 불과했을 것”이라면서, RecVue가 Oracle로부터 받은 지침을 통해 회사가 Oracle의 클라우드 제품과 서비스를 효과적으로 활용할 수 있었다고

**독립형 소프트웨어
공급 업체는 OCI에서
사용할 수 있는 제품 및
서비스의 범위와 깊이
때문에 Oracle Cloud
Infrastructure와
파트너 관계를 맺기로
결정했습니다.**

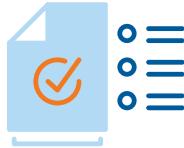
“보다 동질적인 아키텍처를 사용하면 교육과 코칭의 필요성이 줄어들고 코드 개발이 보다 쉬워집니다.”

JOERG WALDEN
CEO, iPoint Systems

느꼈습니다. Oracle은 RecVue를 위해 평가판 인스턴스의 데이터를 보존하여 애플리케이션 환경의 평가판 인스턴스와 프로덕션 등급 인스턴스 간에 원활하게 전환될 수 있도록 했습니다. 또한 Oracle 팀은 시험 단계에서 운영 배포 간의 신속한 전환을 지원했습니다.

포트폴리오 범위

독립형 소프트웨어 공급 업체는 OCI에서 사용할 수 있는 제품 및 서비스의 범위와 깊이 때문에 Oracle Cloud Infrastructure와 파트너 관계를 맺기로 결정했습니다. Oracle Cloud 포트폴리오의 포괄적인 예로는 GPU 가용성, 고성능 컴퓨팅, Oracle 및 Oracle 이외의 타사 기술 모두에 대한 지원, 강력한 보안 기능, 강력한 모니터링 및 성능 관리 기능과 더불어, 인공 지능/머신 러닝, 사물인터넷, 블록체인, AR/VR 및 데이터 분석과 같은 다양한 추가 기술 등의 가용성이 있습니다. 독립형 소프트웨어 공급 업체는 타사 제품 및 서비스를 활용할 필요성을 최소화시키는 Oracle Cloud 포트폴리오의 포괄적인 매력을 발견하였습니다.



Oracle Cloud Infrastructure 기술적 이점

Strands는 Oracle Database와 관련된 Oracle Database Cloud Services 내의 파티셔닝 도구 때문에 Oracle과 협력하여 SaaS 솔루션을 개발했습니다. Strands 애플리케이션을 Oracle Database 파티셔닝 도구를 이용해 더 신속하게 실행하고 데이터 액세스를 가속화할 수 있었습니다. Strands 제품의 핵심 기능이 Oracle Database 기능을 활용했다는 점을 감안할 때 독립형 소프트웨어 공급 업체가 클라우드 인프라스트럭처 및 관련 서비스를 위해 다른 공급 업체로 변경하는 것보다 Oracle과 협력하는 것이 합리적이었습니다.

WorkForce Software의 Haus에 의하면 ISV는 클라우드로 마이그레이션하는 데 필요한 강력한 컴퓨팅 집약적인 제품을 보유하고 있었습니다. 그렇게 하기 위해서는 “아주 빠른 네트워크와 스토리지가 필요”하며, 독립형 소프트웨어 공급 업체는 OCI가 WorkForce Software의 성능 요구 사항을 충족할 수 있는지를 확인하기 위해 Oracle과 함께 개념 증명을 생성했다고 덧붙였습니다.

이러한 성능 요구 사항을 충족할 수 있는 능력을 입증할 수 있는 Oracle의 능력은 독립형 소프트웨어 공급 업체가 디지털 솔루션을 호스팅할 플랫폼으로 OCI를 선택한 결정적인 요소가 되었습니다. Haus는 WorkForce Software가 다른 클라우드 공급 업체와 유사한 개념 증명을 생성했다는 점을 감안할 때 성능 요구 사항을 충족하는 능력에 대한 Oracle의

시연은 클라우드의 데이터베이스 및 컴퓨팅 성능에 있어서 리더십을 보여준 것이라고 설명했습니다. Oracle은 대규모 용량의 데이터 처리를 관리할 수 있는 데이터베이스를 개발한 이력이 있지만 WorkForce Software의 Oracle Cloud 선택을 통해 주목할 만한 점은 클라우드에서 연산 및 데이터베이스 성능의 결합 기능입니다.

보안

독일에 기반을 둔 환경 규정 준수 및 지속 가능형 솔루션 제공 업체인 iPoint Systems의 CEO인 Joerg Walden은, Oracle Cloud Infrastructure의 보안 기능은 대규모 용량의 데이터를 처리하고 연산 집약적인 사용 사례에서 CPU 성능을 활용하는 능력과 더불어 Oracle을 선택하기로 한 회사의 결정에 중요한 요소였다고 말했습니다. Walden에 의하면 엔터프라이즈급 보안을 제공하는 Oracle의 능력은 경쟁사와도 차별화되었으며, 이는 iPoint가 기술 제공 업체를 선택할 때 “상당히 중요한” 고려 사항이었습니다.

개방 및 가용성

WorkForce Software의 Haus는 컨테이너, Kubernetes, 서비스 기술, 마이크로서비스와 같은 클라우드 네이티브 기술의 Oracle Cloud Infrastructure 가용성이 OCI를 선택하기로 결정한 핵심 요소라는 것을 분명히 했습니다. Haus에 의하면 Oracle Cloud Infrastructure는 다른 제공 업체보다 “더 개방적”이며 “이러한 유형의 기술을 클라우드 환경 내에서 채택하는 데 별다른 장벽이 없습니다.” 클라우드 네이티브 기술을 채택하는 것이 독립형 소프트웨어 공급 업체가 지향하는 것이기 때문에 다른 공급 업체와 비교할 때 Haus에게는 Oracle이 선호하는 위치에 있습니다.

데이터베이스 통합

Oracle Cloud Infrastructure의 기술적 이점에는 Kubernetes, 컨테이너, 마이크로서비스, DevOps 등의 클라우드 네이티브 기술 및 도구에 대한 플랫폼 지원 외에도 뛰어난 컴퓨팅 성능, 빠른 네트워킹 및 스토리지 기능, 엔터프라이즈급 보안 기능 및 규정 준수 표준이 있습니다. Oracle Cloud Infrastructure의 또 다른 중요한 기술적 이점은 온프레미스와 클라우드 모두에서 잘 알려진 데이터베이스 기능에 대한 액세스를 제공하는 Oracle의 능력입니다. Oracle 데이터베이스 및 관련 솔루션을 오랫동안 사용해온 고객은 Oracle Cloud Infrastructure와의 원활한 통합을 기대할 수 있습니다.

Oracle Cloud Infrastructure의 기술적 이점에는 뛰어난 컴퓨팅 성능, 빠른 네트워킹 및 스토리지 기능, 엔터프라이즈급 보안 기능 및 규정 준수 표준이 있습니다.



“제 기준에서 볼 때, 혁신에 더 많은 투자를 하고 **스택에 더 많은 인공 지능을 제공하려면 인프라 자체** 내에서 제공하는 모든 서비스를 적절한 가격으로 제공할 파트너가 있을까요?...”

SEAN ELLIOT
CTO, Körber



혁신

CEO인 Walden에 의하면 클라우드 제공 업체를 고려할 때, iPoint에서는 비즈니스를 위한 가장 중요한 혁신적인 중심 기술로 “데이터 관리, 블록체인 및 인공 지능”을 꼽았습니다. 또한 iPoint는 블록체인, 인공 지능 및 사물인터넷의 결합을 통해 고객 데이터를 보호하는 최첨단 보안 기능을 개발할 수 있다고 느꼈습니다.

데이터 관리 및 블록체인

iPoint는 인공 지능, 블록체인, 사물인터넷, Kubernetes, Docker 및 마이크로서비스 등의 혁신 중심적인 기술에 대한 지원을 신중하게 검토한 후에 Oracle Cloud Infrastructure 를 선택했습니다. 또한 iPoint는 Oracle이 기존 제품의 포트폴리오를 혁신할 수 있는 기능을 제공할 수 있는 능력이 상당히 뛰어난 것으로 이해하고 있습니다. 제품 포트폴리오에 관한 Oracle의 지원에 대한 이러한 확신 덕분으로 인해 iPoint는 이러한 기술을 통해 혁신을 이룰 수 있었습니다.

사물인터넷, 인공 지능 및 머신 러닝

Körber는 Oracle과의 파트너 관계를 결정하기 전에 사물인터넷, 인공 지능 및 머신 러닝의 기술 개발자였으며, Körber가 기존 제품 포트폴리오와 관련하여 혁신을 계속할 수 있는 수단으로 이러한 기술을 지원할 수 있는 기술 파트너를 찾는 데 관심이 있었습니다.

CTO인 Sean Elliot은 “제 기준에서 볼 때, 혁신에 더 많은 투자를 하고 스택에 더 많은 인공 지능을 제공하려면 인프라 자체 내에서 제공하는 모든 서비스를 적절한 가격으로 제공할 파트너가 있을까요? 우리 영역 안에서의 혁신은 상당히 빠르게 일어나고 있기 때문에 우리는 이것을 파고들고 더 깊이 연구했습니다.”라는 얘기를 했습니다.

Körber는 iPoint와 마찬가지로 사물인터넷, 인공 지능 및 머신 러닝과 같은 혁신 중심적인 기술에 강화된 투자를 지원할 수 있는 클라우드 파트너를 찾고 있다고 언급했습니다. Oracle은 Körber의 제품 포트폴리오에 혁신을 가져올 수 있다는 확신을 Körber에게 부여했습니다.

Kubernetes

한편 Altair의 Mahalingam 씨는 회사에서 Oracle Cloud Infrastructure의 Kubernetes 서비스를 사용함에 있어서, “DevOps 팀이 사용 가능한 Kubernetes 인프라를 사용했기 때문에 Kubernetes를 상당히 광범위하게 활용했습니다. 또한 Kubernetes 및 Terraform 스크립트에 대한 기존의 지식 기반으로 Oracle에서 Kubernetes 서비스를 원활하게 활용하고 마이그레이션할 수 있었습니다. 그래서 이 제품은 사용이 용이하고 원활한 것이었다고 생각합니다.”라는 얘기를 했습니다.

Mahalingam 씨는 Kubernetes 기능을 Oracle Cloud에서 자체 제품 및 서비스 포트폴리오로 마이그레이션할 수 있는 Altair의 능력에 대해 언급했습니다. Altair는 이와 같이 Oracle 클라우드 네이티브 포트폴리오의 생산 품질과 기존 제품에 가치를 즉시 부여할 수 있는 능력을 보여줍니다. Kubernetes 및 DevOps를 사용하면 클라우드 기반의 현대적인 아키텍처를 제공하여 자동화 기능을 강화하고 디지털 솔루션에 혁신을 도입하는 일을 촉진시킵니다.

독립형 소프트웨어 공급 업체는 AI/ML, 사물인터넷, 블록체인, AR/VR, Kubernetes, 컨테이너 및 마이크로서비스 등의 혁신적인 기술과 관련하여 Oracle의 기능을 신중하게 고려했습니다. 이러한 기능의 가용성은 독립형 소프트웨어 공급 업체가 기존의 혁신 중심적인 디지털 솔루션을 보강하고 Oracle의 혁신 중심적인 기술 포트폴리오를 활용하여 새로운 솔루션을 개발할 수 있다는 확신을 제공해 주었다는 것에 의견이 일치했습니다. 독립형 소프트웨어 공급 업체는 보다 일반적인 GPU 및 컴퓨팅 하드웨어의 경우와 같이, 필요에 따라 혁신적인 기술과 관련된 새로운 소프트웨어 및 하드웨어 배포판으로 업그레이드하는 것에 Oracle을 신뢰했습니다.

**독립형 소프트웨어
공급 업체는 AI/ML,
사물인터넷, 블록체인,
AR/VR, Kubernetes,
컨테이너 및
마이크로서비스 등의
혁신적인 기술과
관련하여 Oracle
의 기능을 신중하게
고려했습니다. 이러한
기능의 가용성은 독립형
소프트웨어 공급 업체가
기존의 혁신 중심적인
디지털 솔루션을
보강하고 Oracle의
혁신 중심적인 기술
포트폴리오를 활용하여
새로운 솔루션을 개발할
수 있다는 확신을
제공해 주었다는 것에
의견이 일치했습니다.**

독립형 소프트웨어 공급 업체 참여를 유도하는 비즈니스 특성

Oracle Cloud Infrastructure를 선택한 독립형 소프트웨어 공급 업체는 다음과 같은 비즈니스 특성을 OCI에서 비즈니스를 유지하고 성장시키는 주요 동인으로 인식했습니다.



판매 전략



시장 확대



시장 출시 시간



가격 및 라이선스



글로벌 범위

Oracle Cloud
마켓플레이스



판매 전략

독립형 소프트웨어 공급 업체가 Oracle 및 Oracle Cloud Infrastructure 영업 직원과 함께 현장에서 영업 계약을 체결하는 것은 더 넓은 시장 기회를 개방하고 진출하는 데 중요한 동인이 됩니다. 또한 ISV와 Oracle이 계정 계획을 수행하여 성공을 위한 최상의 전략을 결정하는 상호 이익에 필요한 지속적인 보조를 유지하기 위해 노력합니다.

Oracle 현장 영업 지원

Körber의 영업 SVP인 Rik Schrader에 의하면 Oracle 현장 영업 팀은 회사의 성공에 기여했습니다. 하나의 성공 지표는 Oracle Cloud Infrastructure에서 Körber의 클라우드 배포가 목표를 초과하여 30% 증가한 것입니다.

Schrader 씨는 “자사 현장 영업 팀을 Oracle의 현장 영업 팀과 연계함으로써 시장에 더 깊숙하게 진출했고 우리를 모를 수 있었을 고객에게 우리를 알릴 수가 있었습니다.” 이는 “고객과 함께 비즈니스를 가속화할 수 있는 방법에 대해 한 공간에서 투명하게 이야기할 수 있는 좋은 기회입니다.”라고 말했습니다.

공동 판매

Oracle과 같은 대기업과 꾸준하게 공동 판매 방향을 개발하려면 양쪽 이해 당사자가 실행 가능하고 신뢰할 수 있는 관계를 구축하기 위해 노력해야 합니다. 또한 계정 매핑, 계획 및 참여 규칙은 특히 공동 판매 조치에서 독립형 소프트웨어 공급 업체의 활동 및 실행 단계를 설정하게 됩니다.

“우리는 Oracle Cloud Infrastructure를 기반으로 구축하였으며 Oracle 애플리케이션과 통합하여 **고객, 영업 팀 및 모든 시장 출시 리소스에 대한 놀라운 액세스 기능을 제공하고 있습니다.”**

AMIT CHAUDHRY
마케팅 부사장, RecVue

고객 계정 계획

Altair는 Oracle과 함께 고객 계정 계획을 수행하여 고객 접촉 시점을 살펴보고 공동으로 추구할 수 있는 우선 순위 계정을 확인합니다. 또한 Altair가 계정에서 Oracle의 경영진 수준의 관계를 식별하고 활용할 수 있는 기회를 통해 독립형 소프트웨어 공급업체가 의사 결정 체인의 상위 단계로 이동할 수 있게 하여 고객과 더불어 보다 전략적인 참여로 이어질 수 있도록 합니다.

영업 라인 영향력

독립형 소프트웨어 공급업체는 Oracle 현장 영업 팀에 제품이 노출되는 목표는 물론이고 이를 통해 수량화할 수 있는 더 큰 기회의 영업 라인을 생성할 수 있습니다. WorkForce Software는 성장할 수 있는 기회를 Oracle과 Oracle Cloud Infrastructure 영업 팀과의 관련성으로 돌립니다.

WorkForce Software의 Haus 씨는 “Oracle과 협력하여 거래를 성사시키고 Oracle이 고객에게 미치는 영향력을 활용함으로써 단기간에 천만 달러 이상으로 영업 라인을 성장시켰습니다.” 또한 “Oracle은 우리가 하는 모든 일을 다음 단계로 확장시킬 수 있었으며 그 영향력을 확인했습니다.”라고 말했습니다.

영업 지원 세션

다른 독립형 소프트웨어 공급업체와 마찬가지로 WorkForce Software는 Oracle과의 전략적 계약을 통해 판매 가속화로 이어지게 하는 데 필요한 모든 사항이 맞는지 확인하는 데 시간과 에너지를 투자하고 있습니다. 여기에는 계정 검토뿐 아니라 Oracle 현장 영업 팀이 ISV 솔루션의 공동 가치를 이해할 수 있도록 영업 지원 세션을 수행하는 일도 포함됩니다.

Haus 씨는 “현재 우리 팀이 400개 회사들과 초기 또는 최종 영업 단계로 대화를 진행하고 있다.”고 언급하며 팬데믹 상황에도 불구하고 WorkForce Software는 올해 매출 가속화에 대한 높은 기대를 하고 있으며 2020년에 매우 긍정적인 영업 활동을 시작했다고 덧붙였습니다.

독립형 소프트웨어 공급업체의 제품 판매 전략은 Oracle 및 OCI 현장 판매 계약을 통해 향상되며, 특히 Oracle 계정을 통해 더 많은 기회를 제공하지만 ISV 역시 판매 현장으로 잠재적인 고객을 끌어들이기도 합니다. 현장 영업 계약은 양쪽 당사자가 최선의 진행 경로를 설계하기 위해 사전에 계정 계획을 수행할 때 가장 많이 이루어집니다.

**독립형 소프트웨어
공급업체의 제품 판매
전략은 Oracle 및 OCI
현장 판매 계약을 통해
향상되며, 특히 Oracle
계정을 통해 더 많은
기회를 제공하지만 ISV
역시 판매 현장으로
잠재적인 고객을
끌어들이기도 합니다.**



시장 확대

마케팅은 시장 가시성을 높이기 위한 ISV 노력의 핵심이 되었습니다. 이를 달성하기 위해서는 시장에서 ISV 브랜드의 홍보 확대가 필요합니다. 이는 공동 마케팅 및 맞춤형 메시징을 통해 Oracle의 시장 입지를 활용함으로써 이루어질 수 있으며 Oracle과 Oracle Cloud Infrastructure의 브랜드 가치를 통해 직접적인 이익을 얻을 수 있습니다.

브랜드 신뢰도

WorkForce Software와 같은 독립형 소프트웨어 공급 업체의 경우 Oracle 및 OCI와 관련된 메시징 및 브랜드 확대로 큰 성과를 거두었습니다. WorkForce Software에 동일하게 중요한 것은 마케팅 전문가에게 연락하여 특정 마케팅 결과를 충족하는 데 효과가 있는 것과 효과가 없는 것에 대한 경험을 배우는 것입니다.

공동 마케팅 자산

WorkForce Software의 Haus 씨는 “Oracle은 우리 브랜드, 메시징, 시장에서의 위치 등 우리가 하는 모든 일을 확장시키는 데 도움을 주고 있다”고 하면서, Oracle 마케팅 팀은 전통적인 수요 창출 캠페인 및 웨비나에서 전자책, 채팅 및 고객 스포트라이트에 이르기까지 다양한 접근 방식을 유연하게 시도하고 있다고 덧붙였습니다. “이들은 우리의 파트너십과 브랜드에 대한 인지도를 높이는 데 많은 도움을 주었으며, 이는 경이로운 일입니다.”라는 얘기를 했습니다.

디지털 리소스에 대한 액세스

온프레미스에서 클라우드 모델로 비즈니스를 계속 발전시키고 있는 독립형 소프트웨어 공급 업체에게 기존 마케팅에서 디지털 마케팅으로의 전환 및 클라우드 소프트웨어의 시장 출시 움직임을 이해하는 것은 하나의 과정이었습니다. 이를 통해 이러한 전환이 ISV 성공에 의미 있는 영향을 미칠 수 있다는 것을 이해할 수 있는 리소스에 액세스할 수 있습니다.

ISV에게 마케팅은 거래 성사를 위한 발판이며 Oracle 및 Oracle Cloud Infrastructure와 같이 가시적이고 존경받는 브랜드와 더불어 가치 있는 공동 마케팅 사업은 ISV의 가시성을 높일 수 있습니다. 실제로 ISV는 시장에서 Oracle 및 OCI를 통해 자사 브랜드를 높이고 있으며 그렇지 않으면 가려져 있을 수 있는 잠재 고객을 확보하고 있습니다.

**ISV에게 마케팅은
거래 성사를 위한
발판이며 Oracle
및 Oracle Cloud
Infrastructure
와 같이 가시적이고
존경받는 브랜드와
더불어 가치 있는 공동
마케팅 사업은 ISV
의 가시성을 높일 수
있습니다.**

“Oracle과 협력할 때의 이점은 구매 프로세스에서 IT 검증 단계가 지원되고, Oracle의 전문가 팀이 우리를 위한 모든 요건을 해결하고 출시 시간을 단축시켜 줄 수 있다는 것입니다.”

LEANDRO GIMENO
글로벌 영업 책임자, Strands Labs



시장 출시 시간

독립형 소프트웨어 공급 업체를 위한 또 다른 중요한 동인은 제품을 시장에 출시하여 해당 제품을 고객에게 더 신속하게 판매해 고객이 해당 제품을 사용하도록 하는 속도입니다. 모든 시나리오는 보다 빠른 수익 창출 시간을 나타내는 것으로 Oracle 및 Oracle Cloud Infrastructure와 긴밀한 협력을 통해 달성할 수 있습니다. 이는 독립형 소프트웨어 공급 업체가 고객과 긴밀하게 협력하고 가치와 수익을 더욱 확장할 수 있는 시간을 더 많이 제공합니다.

판매 주기 단축

Oracle은 독립형 소프트웨어 공급 업체가 클라우드의 이점에 대한 강력한 메시징을 구축할 수 있도록 지원하는 것 이외에도, SaaS의 시장 출시 움직임과 ISV가 상호 클라이언트와 긴밀하게 협력해야 하는 중요성에 대한 이해를 제공합니다. Oracle Cloud Infrastructure 팀이 판매 주기를 단축하여 얻은 직접적인 이점은 ISV가 자유롭게 고객 참여에 더 높은 가치를 제공하고 조직으로 확장할 수 있다는 것입니다.

DRIVE의 West-Oliver 씨는 “계약을 체결하기 위한 잠재 고객과의 계약 기간이 단축되었으며 고객이 우리 솔루션의 이점을 얻을 수 있도록 더 많은 시간을 할애하고 있다”고 말했습니다. “이들은 우리 제품을 더 많이 사용하고 있어서 우리는 고객을 기반으로 더 많은 솔루션을 판매하고 있습니다.”

구현 시간 단축

West-Oliver 씨는 DRIVE 업체가 구현 시간을 60% 단축시켰는데, 이는 구현에 따른 수익 감소를 의미할 수 있지만 컨설팅 수익 증가를 의미하는 것이기도 합니다. 이는 장기적으로 기존 전통적인 IT환경을 보유한 고객을 클라우드로 이전하는 DRIVE 업체와 같은 독립형 소프트웨어 공급 업체에 특히 중요합니다. West-Oliver 씨는 “Oracle와 Oracle Cloud Infrastructure와의 협력을 통한 이점은 고객과 협력하여 고객이 더 짧은 시간에 솔루션을 최대한 활용할 수 있다는 것입니다.”라고 언급했습니다.

더 빠른 출시

또한 Körber는 솔루션을 출시하는 데 걸리는 시간이 단축되면서 이전 클라우드 제공 업체에 비해 개선된 결과를 얻을 수 있었습니다. Körber의 Schrader 씨는 “다른 클라우드 제공 업체와 연결하는 데 걸리는 시간을 줄이는 데 많은 문제가 있었습니다. Oracle Cloud Infrastructure와 협력에 따른 이점은 프로젝트 시작부터 실행하는 시점까지의 구현 시간이 50% 단축되었다는 것이다”라고 하면서, 회사의 이전 공급자와 함께 클라우드 환경을 설계하는데 무려 45일이 걸렸다고 덧붙였습니다.

부가적인 가치에 더 빨리 집중

Körber 업체와 협력하는 Oracle 팀은 엔지니어링 환경을 지원하였고 영업일 기준 5일 이내에 고객에게 해당 환경을 제공할 수 있었습니다. 이 시간은 이전의 평균 4주에서 줄어든 것으로 Körber 고객의 비용을 줄이는 데 도움이 되었으며, 독립형 소프트웨어 공급 업체는 직원이 프로세스를 재설계하는 방법을 비롯해서 부가적인 가치 활동에 다시 집중할 수 있게 하였습니다. Schrader 씨는 “인건비의 35%가 개선되고 있으며, 고객에게 이러한 비즈니스 개선에 대해 이야기를 하고 있습니다.”라고 말했습니다.

Oracle Cloud의 기술 전문 지식과 모범 사례에 접근할 수 있다는 것은 개념에서 프로덕션으로 이동할 때 ISV에게 큰 도움이 될 수 있습니다. Vertex는 Oracle의 도움으로 시장 출시 과정에서 상당한 시간을 단축했습니다. Vertex의 Jones 씨는 “Oracle 아키텍트와 OCI 호스팅 전문가로 구성된 팀이 개념부터 프로덕션까지 작업하는 데 도움을 주었고 출시 시간을 40% 단축하는 데 도움이 되었습니다.”라고 말했습니다.

프로세스 간소화

iPoint 업체의 경우에 Oracle Cloud Infrastructure는 신규 고객 설정, 개발 환경 구축, 프로덕션 환경 프로비저닝 및 관련 운영 작업 프로세스를 간소화시켰습니다. CEO인 Walden 씨는 Oracle과의 계약을 통해 시장 출시 시간을 50% 단축하여 신규 고객을 설정하는 데 필요한 시간이 30일에서 2주 미만으로 단축되었다고 추정하였습니다. “이는 클라우드 인프라스트럭처의 운영 관리를 Oracle에 아웃소싱하고 DevOps 프로세스를 채택하여 강화된 자동화를 구현함으로써 업무를 지원하는 IT 직원을 고용하지 않고도 성장 속도를 높이는 데 도움이 되었습니다.”

SaaS 솔루션 가속화

Oracle Cloud Infrastructure에 SaaS 애플리케이션을 배포함으로써 Strands는 3개월 이내에 이를 가동할 수 있었으며, 이는 온프레미스 배포보다 50% 정도 더 빠른 것입니다. 이러한 속도 증가는 더 빠른 수익을 제공하여 비즈니스에 도움이 되는 매출이 가속화되는 것이 확인됩니다. 더욱이 Strands의 Gimeno 씨는 고객은 일반적으로 “인프라스트럭처에 들어가는 수백만 달러”의 자금을 포함하는 힘든 ROI 분석을 수행할 필요가 없기 때문에 SaaS 애플리케이션 판매 능력이 향상되었습니다. “여기서 판도를 바꾼 것은 온프레미스를 판매할 때 인프라에 대해 더 많은 IT 검증을 받아야 한다는 것입니다. SaaS를 사용하면 보안 규정을 준수하기만 하면 됩니다. 우리에게는 SaaS를 아주 신속하게 전환할 수 있는 가장 간단한 방법이었습니다.”라고 언급했습니다.

성능 개선

WorkForce Software의 Haus 씨는 회사가 최종 사용자 트랜잭션 성능을 기반으로 측정했을 때 OCI에서 30%의 성능 향상을 달성했다고 언급했습니다. 또한 “많은 레코드에 대한 집약적인 비용 계산에서는 30%가 향상되었다”고 하면서, 이는 OCI의 계산 능력과 데이터 인프라 간의 시너지 효과 때문이라고 덧붙였습니다.

이러한 성능 향상으로 인해 최종 사용자의 생산성이 증가되고 개선된 사용자 경험으로 이어져 고객 만족도가 향상됩니다. WorkForce Software의 성능 향상은 쿼리 실행을 위한 처리 속도가 가속화되고 그에 따라 컴퓨팅 집약적 계산을 호스팅하는 데 필요한 시간이 감소하기 때문에 클라우드 기반의 애플리케이션 호스팅과 관련된 비용의 절감으로 이어졌습니다.

“Oracle은 가격 측면에서 가장 경쟁력이 있었지만 가격뿐만 아니라 제공되는 지원과 참여하는 작업도 탁월했습니다. 우리에게는 생각할 수 없는 일이었습니다.”

SIMON WEST-OLIVER

전략적 파트너십 이사, Drive Software Solutions

독립형 소프트웨어 공급 업체는 다른 기업과 마찬가지로 마진과 수익성에 중점을 두고 있습니다. Oracle 및 Oracle Cloud Infrastructure와의 긴밀한 협력을 통해 극대화할 수 있는 시장 출시 시간 단축은 독립형 소프트웨어 공급 업체가 보다 신속하게 고객과 거래하는 동안 이익을 실현할 수 있는 한 가지 방법입니다. 실제로 ISV가 고객 요구 사항을 이해하는 데 더 집중할 수 있게 되면서 제품 기능과 고객 가치가 향상되었습니다.



가격 및 라이선스

가격은 궁극적으로 마진과 수익성을 높이는 데 도움이 되었기 때문에 Oracle Cloud Infrastructure를 평가할 때 ISV의 비즈니스 기준 목록에서 가격 책정이 높았습니다. 간단히 말하면, OCI 소비 가격은 ISV 수익에 큰 차이를 만들었습니다. ISV 수익은 다양한 서비스 및 데이터 센터 위치 전반에 걸친 일관성 및 예측 가능한 가격 및 비용 대비 성능의 영향을 받습니다.

Körber 업체의 Schrader 씨는 “가격은 가장 중요한 평가 기준 중 하나였으며 전체 패키지를 볼 때 Oracle Cloud Infrastructure가 다른 제품보다 우수했습니다.”라고 하면서, 성능 대비 가치가 큰 고려 사항이라고 덧붙였습니다. “공급망 기술은 매우 높은 트랜잭션 솔루션이며, 인프라스트럭처 부하 및 이와 관련된 가격은 다른 제품에 비해 OCI가 탁월했습니다.”

가격 일관성

지역과 관계없이 동일하게 중요한 것은 가격의 일관성입니다. 일관되지 않은 가격 책정은 수익성을 저해할 수 있으므로 ISV는 전 세계적으로 고객의 호감을 끌어들이기 위한 여러 가격 책정을 파악하는 데 시간과 리소스를 소비해야 합니다. 가격의 일관성은 ISV의 비용 예측 가능성으로 이어지기 때문에 작은 결과치가 아닙니다.

WorkForce Software의 Haus 씨는 “Oracle Cloud Infrastructure 가격 책정은 상당한 경쟁력이 있었고, 그 이상으로 비용을 예측할 수 있는 기능을 제공하여 특정 지역을 구축할 때 큰 이점을 얻었습니다.” 또한 “다른 제공 업체의 경우에는 가격이 모든 지역에서 다르기 때문에 지역별로, 월별로, 서비스별로 비용을 예측하기가 매우 어렵습니다.”라고 말했습니다.

독립형 소프트웨어 공급
업체는 다른 기업과
마찬가지로 마진과
수익성에 중점을 두고
있습니다. Oracle
및 Oracle Cloud
Infrastructure
와의 긴밀한 협력을
통해 극대화할 수 있는
시장 출시 시간 단축은
독립형 소프트웨어 공급
업체가 보다 신속하게
고객과 거래하는 동안
이익을 실현할 수 있는
한 가지 방법입니다.

Haus 씨는 가격의 일관성만으로도 WorkForce Software가 가격 관리에 필요한 시간과 노력을 줄여 비용을 15% 절감했다고 믿고 있습니다. “나는 그것이 얼마나 중요한지 가격을 붙일 수조차 없습니다. 유연성과 성능 때문에 10%의 비용 프리미엄에도 Oracle Cloud Infrastructure로 옮겼을 것입니다.”라고 말했습니다.

경쟁력 있는 가격

Altair는 클라우드 제공 업체 전반에 걸쳐 가격 벤치마크를 수행하였고 Oracle에서 가장 낮은 요금을 제시했습니다. 이는 비용과 복잡성 문제로 인해 데이터 센터를 확장하지 않으려는 Altair의 경우 특히 중요한 요소입니다.

많은 Altair 고객은 자체 라이선스 가져오기 모델을 통해 클라우드를 활용하고 있습니다. Altair의 전략적 관계 부서 상무인 Piush Patel 씨는 “우리의 라이선스 체계는 고객이 자체 임대를 포함하여 원하는 곳 어디에서나 애플리케이션을 실행할 수 있기 때문에 고객에게 상당한 유연성을 제공합니다. Altair와 Oracle이 함께 수행한 검증 및 벤치마킹 덕분으로 인해 고객은 이미 당사에서 구매한 라이선스를 이용해 Oracle Cloud Infrastructure에서 솔루션을 실행하여 좋은 결과를 얻을 수 있다는 확신을 가질 수 있습니다.”라고 말했습니다.

가격 예측 가능성

가격 책정은 독립형 소프트웨어 공급 업체의 마진과 수익성에 있어서 퍼즐의 한 조각에 불과하지만, 공급 업체 파트너를 결정하는 데 큰 역할을 합니다. OCI는 경쟁적인 소비 가격뿐만 아니라 가격 일관성과 예측 가능한 가격으로 인해 ISV가 지역과 무관하게 안정적인 수익성에 의존할 수 있다는 측면에서 ISV에게 큰 메리트로 작용했습니다.

**가격 책정은 독립형
소프트웨어 공급 업체의
마진과 수익성에 있어서
퍼즐의 한 조각에
불과하지만, 공급 업체
파트너를 결정하는
데 큰 역할을 합니다.
OCI는 경쟁적인 소비
가격뿐만 아니라 가격
일관성과 예측 가능
가격으로 인해 ISV
가 지역과 무관하게
안정적인 수익성에
의존할 수 있다는
측면에서 ISV에게 큰
메리트로 작용했습니다.**



글로벌 범위

많은 ISV가 글로벌 규모가 아니더라도 글로벌 규모를 열망하고 있으며 클라우드는 이러한 목표를 달성할 수 있는 플랫폼을 제공합니다. 그러나 ISV 확장 계획은 클라우드 제공 업체 데이터 센터의 물리적 위치로 인해 방해를 받을 수 있으며, 이는 고객 만족도까지는 아니더라도 성장에 영향을 미칠 수 있습니다.



“우리는 전 세계로 확장하고 있기 때문에 **아주 강력한 글로벌 지원 환경이 필요했습니다. 고객이 있는 곳으로부터 가까운 곳에서 애플리케이션을 사용할 수 있게 되어 아주 기쁩니다.**”

AMIT CHAUDHRY
마케팅 부사장, RecVue

지역 내 호스팅

RecVue 업체는 전 세계적으로 28개 군데 Oracle 사업 지역에서 지역 내 호스팅 솔루션이 필요한 고객에게 판매할 수 있는 제품을 추가할 수 있는 업무를 생각하고 있습니다. RecVue의 Chaudhry 씨는 “우리는 전 세계로 확장하고 있기 때문에 아주 강력한 글로벌 지원 환경이 필요했습니다. 고객이 있는 곳으로부터 가까운 곳에서 애플리케이션을 사용할 수 있게 되어 아주 기쁩니다.”라고 말했습니다.

일관적인 성능과 더불어 지역 전반에 걸쳐 일관된 글로벌 가격을 이용할 수 있다는 것은 ISV에 높은 가치를 제공합니다. 그렇지 않으면 글로벌 확장 비용과 고객 만족도와 관련된 영향을 이해하려고 할 때 문제가 될 수 있습니다. Altair의 Patel 씨는 “우리는 모든 지역에서 OCI를 사용하고 동일한 글로벌 가격을 사용할 수 있는데, 이는 25개국에 86개 지사를 두고 있는 우리에게 아주 중요한 정책입니다.

사업 영역

가장 작은 독립형 소프트웨어 공급 업체라고 해도 전 세계 어디서든 잠재 고객에게 액세스할 수 있는 클라우드 모델의 가치를 이해합니다. 사실, 일반적으로 벤더와 파트너 관계를 맺는 ISV의 큰 동인은 글로벌 규모를 지원하는 것입니다. ISV는 OCI를 선택함에 따라 전 세계의 물리적 데이터 센터를 통해 전 세계에 도달할 수 있다는 점을 아주 잘 이해하고 있었습니다.



Oracle Cloud 마켓플레이스

마켓플레이스는 공급 업체, 고객 및 ISV 파트너에게 중요한 디지털 허브가 되고 있습니다. ISV를 위한 완전한 시장 출시 전략에서 시장은 최소한 퍼즐의 한 조각에 해당됩니다. 이를 위해 Oracle Cloud Marketplace는 ISV가 최종 고객에게 애플리케이션을 마케팅하고 고객이 평가판, 구매 및 다운로드할 수 있도록 애플리케이션을 제공하는 데 사용할 수 있는 플랫폼입니다.

솔루션 쇼케이스

특히 심층적인 구현 요구가 있는 복잡한 솔루션과 같은 ISV 애플리케이션은 Oracle Cloud Marketplace를 통해 구매하는 것이 적합하지 않습니다. 그러나 이 경우에도 Oracle Cloud Marketplace는 여전히 ISV 홍보 활동에 있어서 하나의 확장 역할을 합니다. RecVue의 Chaudhry 씨는 “저희 솔루션은 ERP 수준의 구현에 가깝기 때문에 고객이 한 번의 클릭으로 솔루션을 구매하고 인스턴스를 가동하진 않습니다.” 하지만 “Oracle Cloud Marketplace는 우리가 주목해야 할 장소이며, 잠재 고객에게 우리 역량의 깊이를 분명히 인식시킬 수 있습니다.”라고 말했습니다.

중소기업 평가판

또 다른 경우를 보면 Oracle Cloud Marketplace는 독립형 소프트웨어 공급 업체의 SME 중심 솔루션을 통해 SME 고객의 특정 요구 사항을 충족하는 DRIVE업체에 매우 유용한 것으로 입증되었습니다. 그 과정에서 판매 주기도 빨라졌습니다. DRIVE의 West-Oliver 씨는 “전통적으로 해당 시장의 고객은 솔루션을 선택하는 데 오랜 시간이 필요했지만 이제는 제품에 신속하게 접근해 평가판을 실행할 수 있기 때문에 판매 주기가 크게 단축되었습니다.”라고 말했습니다.

글로벌 영업 엔진

실제로 West-Oliver는 DRIVE 씨는 Oracle Cloud Marketplace의 글로벌 영업 범위에 의존함으로써 특정 지역에서 직접 판매할 환경을 구축할 필요가 없기 때문에 30%의 비용 절감을 실현했다고 믿습니다. 또한 그는 “Oracle Cloud Marketplace는 다국어, 다중 통화, 다중 회사 및 다중 엔티티인 우리 솔루션의 세계화를 돋습니다. 막대한 투자를 하지 않고도 이 제품을 출시할 수 있는 유일한 방법은 Oracle Cloud Marketplace를 통하는 것뿐입니다.”라고 말했습니다.

Oracle Cloud Marketplace는 독립형 소프트웨어 공급 업체가 플랫폼을 사용하는 Oracle 최종 고객에게 자사 애플리케이션을 노출시키는 데 핵심적인 역할을 합니다. 또한 ISV는 애플리케이션의 복잡성에 따라 Oracle Cloud Marketplace의 평가판 기능을 활용하여 트랜잭션을 늘리고 있습니다.

필수 지침

클라우드 제공 업체를 고려 중에 있는 독립형 소프트웨어 공급 업체는 기술 요구 사항 및 비즈니스 결과에 중요한 주요 특성을 기반으로 업체를 평가하는 데 시간을 할애하는 것이 중요합니다. 클라우드로의 시장 이동은 당연한 결과이며 자사에 맞는 플랫폼을 찾는 것이 비즈니스 성공에 아주 중요합니다. 다음은 선택 과정에서 고려해야 할 주요 특성입니다.

성능 및 안정성:

공급 업체의 플랫폼은 지역과 무관하게 솔루션과 고객의 요구 사항을 충족합니다.

시장 출시 시간:

솔루션을 시장에 출시하는 데 장애 요소가 없으며 공급 업체에서 제공하는 실제적인 활성 기능이 있습니다.

시험 단계에서 운영 단계:

평가판 환경을 유료로 프로덕션 단계의 환경으로 원활하게 전환할 수 있는 기능이 있습니다.

포괄적인 제품:

고객의 이의 제기를 완화하기 위해 필요한 클라우드 네이티브 기술과 보안 수준을 사용할 수 있습니다.

판매 전략:

공급 업체의 현장 영업 참여가 가능하고 권장됩니다.

시장 확대:

공급 업체의 마케팅 전문성 및 브랜드는 자사의 메시지를 향상시키는 데 사용할 수 있습니다.

가격 및 라이선스:

유연성과 일관성이 있고 글로벌 범위로 적용됩니다.

마켓플레이스:

자사 솔루션을 외부에 노출하고, 평가판 및 구매를 위해 사용할 수 있습니다.

애널리스트 소개



Paul Edwards
IDC 소프트웨어 채널 연구 이사

Paul은 파트너 전략에 있어서 선도적인 소프트웨어 및 클라우드 공급 업체에게 연구를 기반으로 한 지침을 제공하는 데 전념하고 있습니다. Paul은 공급 업체 및 파트너의 생태계가 파트너와 관련되고 파트너와의 시장 출시 전략에 영향을 미치기 때문에 이를 광범위하게 연구합니다. 이 연구에는 생태계 전반에 걸쳐 효과적인 파트너 전략의 개발, 구현 및 관리에서 비즈니스 모델 및 관행에 대한 분석 내용도 포함됩니다.

[Paul Edwards 정보 자세히 보기](#)



Arnal Dayaratna
IDC 소프트웨어 개발 연구 이사

Arnal Dayaratna 박사는 IDC의 소프트웨어 개발 연구 이사입니다. Dayaratna 박사는 소프트웨어 개발자 인구 통계, 소프트웨어 개발 방식, 프로그래밍 언어 및 기타 애플리케이션 개발 도구의 추세를 비롯해서, 이러한 개발 환경과 디지털 혁신을 가능하게 하고 추진하는 많은 새로운 기술들의 공통점에 중점을 둡니다. 또한 Dayaratna 박사는 연구를 통해 소프트웨어 개발의 변화하는 특성이 기술 환경의 광범위한 추세와 어떤 관련이 있는지 조사합니다.

[Arnal Dayaratna 정보 자세히 보기](#)

후원자 메시지

ISV가 Oracle Cloud를 선택하는 이유

Oracle Cloud Infrastructure(OCI)는 근본적으로 엔터프라이즈 비즈니스 애플리케이션 및 업무 수행에 필수적인 워크로드를 위해 설계되었으며, 포괄적인 인프라스트럭처 및 플랫폼 클라우드 서비스 포트폴리오는 물론이고 Oracle의 #1 Enterprise SaaS 포트폴리오의 기반 역할을 합니다. 또한 전 세계적으로 독립형 소프트웨어 공급 업체는 Oracle Cloud Infrastructure를 활용하여 강력한 컴퓨팅 및 네트워킹 성능, 통합 데이터 관리 기능 및 기타 혁신적인 서비스를 통해 고객에게 탁월한 가치를 제공하고 있습니다.

[Oracle Cloud Infrastructure 활용에 대해 자세히 알아보기](#)

IDC 정보

IDC(International Data Corporation)는 IT, 통신 및 소비자 기술 시장을 위한 시장 정보, 자문 서비스 및 이벤트를 최고 수준으로 전 세계에 제공하는 회사입니다. IDC는 IT 전문가, 비즈니스 경영진 및 투자 업계가 기술 구매 및 비즈니스 전략을 사실에 근거한 결정을 할 수 있도록 돕습니다. 1,100명 이상의 IDC 연구원들이 전 세계 110개 국가에서 기술과 산업 기회 및 경향에 관한 글로벌, 지역 및 각 국가의 전문 지식을 제공합니다. 50년 동안 IDC는 자사 고객들이 주요 비즈니스 목표를 달성하기 위한 전략적 통찰력을 제공해 왔습니다. IDC는 세계 유수의 기술 미디어, 조사 및 이벤트 회사인 IDG의 자회사입니다.

IDC Custom Solutions

이 발행물은 IDC Custom Solutions에서 제작하였습니다. 본 문서에 제시된 의견, 분석 및 연구 결과는 특정 공급 업체의 후원에 관해 언급되지 않은 한, IDC가 독립적으로 수행하고 발행한 상세 연구 및 분석 내용에서 벌췌한 것입니다. IDC Custom Solutions는 IDC 콘텐츠를 다양한 회사들이 배포할 수 있도록 다양한 형식으로 이용할 수 있게 제작합니다. IDC 콘텐츠를 배포할 수 있는 라이선스는 라이선스 사용자에 대한 보증 또는 의견을 내포하지 않습니다.



idc.com

 @idc

Copyright 2021 IDC. 사전 서면 승인 없이 자료를 복제하는 것을 금지합니다. 모든 권리가 보장됨.

승인: IDC 정보 및 데이터 외부 출판

IDC 정보를 광고, 보도 자료, 프로모션 자료에 사용하려면 먼저 IDC 부사장 또는 지사장의 사전 서면 승인을 받아야 합니다. 그러한 요청을 할 경우 제안서 초안을 첨부해야 합니다. IDC는 어떠한 이유로든 외부 사용 승인을 거부할 권리를 갖습니다.