



2022年亚马逊云科技

全球高管调研报告：

云领转型正当时



报告要点

- 1** **2021年亚马逊云科技进行的全球高管调研**聚焦云技术和数字化转型，覆盖全球1,500多位企业最高层管理者，他们在企业不是技术角色，而是担任业务决策的最高领导层。
- 2** **非技术类业务高管（即首席执行官、首席财务官、董事会）计划如何利用云技术**实现发展。
- 3** 洞察不同行业和地区的高管如何**将数字化转型**视为整体业务目标。
- 4** **关键步骤——建立思维模式和一致性战略——**企业可以根据我们的内部经验和客户参与情况，逐步推进数字化转型。

2022年 亚马逊云科技全球高管调研报告

此报告中的高管洞察均来自于2021年亚马逊云科技全球高管调研，我们调研1,500名受访者，广泛覆盖10个行业15个国家和地区，以及14个最高层管理职位，其中不乏亚马逊云科技合作的客户高管，该报告探讨了他们成功的共性，以及组织如何打破惯性开启数字化转型。

亚马逊云科技与 Chief Executive Group的调研

2021年11月，Chief Executive Group 和亚马逊云科技对500多名公司最高层主管进行了一项调研，几乎涉及全行业、全规模的企业。调研结果显示，在数字化时代，推动业务增长所需的组织行为存在相当大的不足，同时也存在学习并超越竞争对手的巨大机遇。

2021 年高管调研结果

企业高管将云技术视为其业务成果 和数字化转型的首要赋能因素

或许您已经听说过不少有关数字化转型的信息。数字化转型是近十年来势头最猛的业务发展趋势，其必要性和影响力已得到全球企业高管的认可。数字化转型在当下对企业而言显得愈发重要。

参与调研的高管中有 98% 的受访高管认为云技术对于推动数字化转型至关重要。“数字化转型”针对不同受众具有不同的定义，但其核心定义是利用技术持续发展、深化企业文化、提高用户参与度。数字化转型有利于变革和发展，助力企业抓住新机遇，获得新的收入来源。



企业高管重视数字化转型的其中一个原因是：相当多的企业高管都极其重视企业的发展与稳定。调研结果显示，**52%的企业高管优先考虑企业发展**——包括提高收入、扩大市场份额和/或重塑业务模式（见下图）。数字化转型对发展型和稳定型企业都有帮助。由于数字化转型能够带来新机遇，因此它对发展型企业的帮助更为显著。

为什么企业高管希望进行数字化转型？因为数字化转型不仅在于应用新技术，还在于利用技术推动发展。计划重塑企业的领导者们已经开始行动，投资战略、流程、人才和文化。这些变化无关企业规模，却关乎对企业的影响。领导者们选择通过循序渐进的变革为转型奠定基础。正如本报告随后将呈现的那样，首席信息官或首席技术官与其最高层管理者同行之间的共同愿景可以为长期的成功奠定基石。

注重发展的高管业务战略

高管业务优先项，按行业和职能划分

	综合	金融服务业	制造业	医疗健康与生命科学业	电信业	能源业	零售业	消费性包装品行业	媒体和娱乐业	广告业	董事会	首席执行官	首席财务官	首席运营官	首席数字官/首席战略官	销售主管	业务主管	首席营销官	首席产品官	首席合规官	首席采购官	首席物料官	首席人力资源官
提高收入	24%	26%	27%	25%	33%	8%	30%	23%	25%	9%	16%	23%	28%	23%	30%	29%	26%	29%	29%	21%	32%	18%	11%
扩大市场份额	18%	18%	14%	23%	19%	19%	18%	23%	19%	23%	16%	21%	18%	16%	15%	26%	23%	18%	21%	29%	19%	15%	20%
重塑业务模式	10%	8%	9%	13%	6%	11%	13%	12%	19%	11%	14%	8%	9%	7%	13%	12%	16%	8%	11%	7%	0%	15%	18%
提高利润	17%	17%	19%	14%	22%	19%	13%	9%	14%	23%	15%	20%	19%	19%	14%	13%	13%	12%	4%	7%	16%	17%	16%
降低成本	13%	13%	13%	11%	11%	25%	17%	11%	8%	9%	15%	14%	8%	16%	13%	9%	7%	17%	14%	14%	16%	15%	20%
保持市场份额	8%	9%	9%	7%	3%	14%	7%	10%	8%	11%	8%	9%	10%	10%	10%	6%	6%	7%	11%	7%	3%	9%	4%
降低风险	9%	9%	9%	8%	6%	3%	3%	12%	6%	15%	13%	6%	8%	8%	4%	5%	7%	10%	11%	14%	13%	11%	11%

52% 的高管在被要求对其战略业务优先事项进行排名时，优先选择了注重发展

38% 的高管优先选择了注重稳定



云和数字化转型悖论：渴望发展，却囿于改变

虽然发展是第一要务，但当被问及促使企业通过云技术使用云的原因时，近三分之二的最高层管理者对变革表现出强烈的排斥心理。多数最高层管理者表示是因为疫情或并购等颠覆性发展而被迫采取行动。

为什么企业存在惰性？

高管们认为云是推动数字化转型等变革的赋能因素，但同时他们也提到了很多阻碍：遗留系统、运营环境面临严格的监管审查、排斥变革的文化、缺乏战略性的数字化专业知识、人才问题、不了解数字化实现业务目标的潜力等等。许多企业在面临其中一个或多个阻碍时，就会陷入困境。

不同规模、不同行业 and 不同地域的企业都受到这些阻碍的影响。我们深知克服这些阻碍并非易事。但在我们与客户的合作中，我们也发现，这些阻碍并非不可逾越。那些在云技术的支持下开展变革的领导者，其所在企业已经做好准备迎接现在和未来20年的挑战。

尽管调查中多数最高层管理者表现出抵触情绪，但位列前三名的选项是提高收入、赢得市场份额以及在未来业务中获得领先地位。这些企业还表示，数字化转型并非易事，但只要了解流程，依然可以实现。

实现数字化转型不能一蹴而就。但是根据亚马逊云科技的经验以及从客户那里采集的案例来看，我们发现领导者们可以通过以下步骤取得实质性发展：

- 1 采用正确的思维模式
- 2 充分利用云作为赋能因素
- 3 使技术和业务领导者共同怀抱数字化转型的愿景（如果不能齐心协力，就无法完成转型）

在以下部分中，我们将详细阐述这些步骤，以帮助您在支持云的数字化转型中取得进展。

采用正确的思维模式

实现数字化转型要将思维方式转变为着眼未来，利用技术进行创新，实现更大价值。通过推广行之有效的思维模式，领导者可以克服企业惯性，大胆进入未知领域，寻求快速发展所需的变革。

思维模式是企业规划、决策和专注于变革目标的指导原则。它能使原本排斥风险的员工转而勇敢走向创新的道路。

而错误的思维模式，或考虑不周的思维模式，都会阻碍发展。例如，有些人对云存在误解，这意味着企业可能会误以为将 IT 迁移上云就实现了数字化转型。还有人认为，云就是削减 IT 开支的手段。虽然这种情况确实存在，但将削减开支视为主要目标往往会导致云能力利用不足。

这可能导致员工因无法实现预期突破性成果而降低工作热情，从而导致发展潜力受损。

例如，有些企业为了降低 IT 成本，将原本部署在本地的数据中心外包至云端。正如下文所说，迁移到云是必不可少的步骤，但它是达到目的的手段，而非思维模式。降低成本并非是企业管理者在追求创新的道路上应该遵从的指导原则。从长远来看，如果采用这种思维模式，那么企业一开始会对可能性设限。有些企业秉承交易型思维模式——“一步到位，点到为止”，而云支持下的数字化转型应该是持续发展和扩张的。

涉及到云支持下的数字化转型时，亚马逊公司常用两种成功的思维模式：**数据连接法和逆向工作法**。



数据连接法

在被赋能的企业中，通过技术获取的数据可以转化为见解、实验、行动和结果。面对不断变化的客户需求和竞争对手，数据提高了企业的灵活性和韧性。数据为企业创建了基于学习的无缝调整机会，从而减少了对完美预测未来的需求。

数据不仅仅是工厂、机器、知识产权和资本等运营资产。如果使用得当，它就是发挥潜力的宝库。亚马逊云科技将数据看作企业上下的连接点，深入发展并实现跨团队协作。

其中，关键在于认识到数据的内在价值，妥善利用数据，并创造出拥抱数据力量的文化。从工作层面而言，这种思维模式强调采集、存储和分析数据以生成洞察，提高客户服务质量、降低成本和发现收入的新机遇。

有多种方法可以快速启动数据使用。您可以启动大数据计划、扩展数据收集工作、聘请首席数据官 (CDO) 或创建新的分析功能。最重要的是，您需要建立一种将数据置于业务战略核心的创新文化，而后拓展相关能力，助力此种文化的发扬光大。



逆向工作法

以客户为起点逆向工作是亚马逊云科技的另一个重要思维模式，也是我们文化和使命的基石。该模式有四个步骤：

- 1 利用数据识别客户需求
- 2 使用最小可行产品开发解决方案以衡量客户兴趣
- 3 持续测试和检验解决方案是否满足需求
- 4 在快速迭代中调整解决方案

逆向工作法融合了利用技术的可能性和对业务的深刻理解，业务和技术最高层管理者可以携手改变公司定义价值和驱动价值的方式。

亚马逊云科技有90%左右的功能直接来自于对客户意见的倾听。另外的10%则来自于基于对客户需求的深刻理解而进行的构想。

这种模式需要一种文化和企业能力——每天都全心全意赢得和维持客户信任。要实现这样的结果，就需要挖掘剖析企业的经验和教训，利用数据生成洞察，解决以客户为中心的问题，并为新的增长机会和运营效率提供动力。一旦我们深刻理解了前因后果，就可以通过创新来满足客户需求。

[阅读有关如何创建创新文化及基于数据构建能力的更多信息](#)





高管客户聚焦

纳斯达克改革资本市场

十多年前，纳斯达克就希望通过向其他企业提供大量内部技术和服务实现发展。这一愿景在纳斯达克总裁兼首席执行官 Adena Friedman 领导下得以实现。2021年11月，纳斯达克宣布与亚马逊云科技合作建立下一代全球资本市场。Friedman 表示：“与亚马逊云科技的创新合作为我们的市场建立了通向未来的桥梁，这将成为纳斯达克云端之旅的下一个重要里程碑。”

纳斯达克意识到仅靠本地部署无法实现这一愿景，他们需要对其基础架构进行根本性改变。随后，纳斯达克以一种安全、可靠和可控的方式，逐步、系统地将其基础数据和周边系统迁移到云端，为公司提供了扩展业务范围所需的灵活性、性能和可控性。

现在纳斯达克不仅继续为其同名的股票交易所赋能，还成为全球50多个国家130多个不同交易所、监管机构和交易后实体的技术和服务提供商。

[阅读全文](#)



与亚马逊云科技的创新合作为我们的市场建立了通向未来的桥梁，这将成为纳斯达克云端之旅的下一个重要里程碑。”

Adena Friedman
纳斯达克总裁兼首席执行官

充分利用云作为数字化转型的赋能因素

云具有支持数字化转型的众多优势。也许最强大的优势在于，云能够助力企业以相对最小的前期投入迅速测试构思，从而打破创新的限制。一旦测试通过，云能够帮助企业将最优的想法迅速、大规模地市场化。

敏捷性和可靠性是另外的优势。功能几乎可以立即推出，在全球各地的使用都具有低延迟性。应用程序可以快速扩展，无需安装和准备新的后端基础架构。云使组织能够通过实时扩展资源、减少计划外停机时间以及通过始终可用和最新的应用程序确保用户生产力，以迅速对中断和其他市场变化做出反应。

得益于云的进步，企业能够使用构建于云端且不断扩展的各种人工智能和机器学习工具。云还支持数据收集，推进关键的见解和分析，客户经理可以利用这些信息。

市场情报公司 IDC 报告称，使用云技术可以将开发人员生产力提高25%，并且能够提供三倍于本地部署环境的功能。IDC 还预估，使用云技术的企业计划外停机次数将减少94%，业务用户生产率提高14%。¹

我们的调研显示，云计算几乎得到了最高层管理者的普遍重视。

98% 的受访者认为这对数字化转型至关重要。超过90%的受访者表示，云对一系列数字化计划至关重要，包括：推出创新产品、数字化服务、加强高级分析的使用、提高供应链可靠性以及提高劳动力效率、实现高效的分布式劳动力等。近83%的受访者表示，云对于提供服务可靠性而言至关重要。

正如下面高盛和 Netflix 的案例所示，使用云的组织可以更快地应对意外挑战并利用新机遇和新市场。他们可以更有效地进行创新，从而推动增长、提升差异化和竞争优势。

98%

的高管认为
云对数字化转型至关重要



高管客户聚焦

高盛利用云力量创建新业务

高盛是一家拥有150年历史的金融公司，这家银行如今成为数字化转型领域业务与信息技术融洽相处的典范。

高盛越来越将技术视为客户主导创新的驱动力。信息技术不仅使高盛的运营方式更现代化，还推动了公司进军数字市场的步伐。这包括不断增长的客户金融业务（零售存款总额达1100亿美元）、云技术原生交易银行业务平台以及最近推出的高盛金融云数据服务——一套基于云的强大的数据和分析解决方案，适用于金融机构。

IT 不仅支持业务。IT 亦是业务本身。约占高盛员工总数四分之一的12,000名工程师即是佐证。

“金融环境非常适合应用能产生直接、真实影响的技术。高盛不仅服务于公司、政府、机构和个人，同时也为开发人员提供服务。正如您从亚马逊云科技获取一流的云服务一样，我们也希望成为您首选的服务供应商，帮助您将金融功能直接构建到应用程序和工作流程中。” 高盛集团董事长兼首席执行官苏德巍（David Solomon）表示。

[阅读全文](#)



金融环境非常适合开发能产生直接、真实影响的技术——正如您从亚马逊云科技获取一流的云服务一样，我们也希望成为您的首选服务供应商，帮助您将金融功能直接构建到应用程序和工作流程中。”

苏德巍
高盛集团董事长兼首席执行官



NETFLIX

高管客户聚焦

Netflix 依靠云

强化全球范围内的韧性

Netflix 是将韧性作为业务强制措施典型案例。这家世界领先的互联网电视网络商在190多个国家拥有2亿多会员，每天的电视节目和电影收看量达1.25亿小时。

在数百万观众想要尽情享受最新的热门节目时停机，显然是不合时宜的。Netflix 依靠云实现数百项功能，包括存储需求、数据库、分析、推荐引擎、视频转码等。精细的故障转移模型协同工作，在几分钟内将数千万观众转移到新的云区域，而普通 Netflix 观众可能永远察觉不到，这正是云的力量。

[阅读全文>](#)

提高企业敏捷性和卓越运营力

接受调研的高管认为云对于实现企业敏捷性非常重要，96%的高管认为云对于改进高级分析的使用至关重要，92%的高管表明需要云来改善客户洞察力。

企业通过收集、汇总和分析业务中的新数据和现有数据，并将这些洞察大量提供给客户经理和企业人员，可以更迅速地应对意外挑战，抓住新机遇。

云技术的其中一个最大好处便是能够快速高效地实现这一点。IDC 预计，应用程序开发团队采用云后生产率提高了25%。启用新功能后（如新的存储功能），所需的部署时间减少了90%。¹

业务驱动下的数字化转型优势



构建新的业务模式



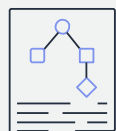
催生新产品/新服务



推动发展动力



根据客户需求创新



升级遗留系统和流程



变革文化和人员



提高业务敏捷性



建立业务韧性



提高生产力、效率和业务韧性

受访高管认为云技术对于提高企业生产力、效率和韧性非常重要，96%的高管认为云技术对提高供应链可靠性至关重要，96%的高管认为云技术是实现高效分布式办公的关键，83%的高管强调云技术在服务可靠性方面非常重要。

云技术使企业能够适应干扰，对市场变动迅速做出反应，可实时扩展资源、减少计划外停机次数以确保持续运行和使用，以及通过始终可用且最新的应用程序确保用户生产率。IDC报告称，使用云技术的企业计划外停机次数减少了94%，业务用户生产率提高了14%¹。

使技术和业务领导者共同参与云支持的数字化转型

数字化转型计划影响深远，因此这些计划需要在整个企业内持续讨论，要确保所有领导者都支持这些变革。当领导力与愿景相结合，对数字化转型的理解将影响整个企业，而不仅仅是 IT 团队。

在大多数企业，高管都明白数字化转型需要合作，但他们需要在实施阶段更密切地参与。在我们的研究中，90%已开数字化转型的高管表示，他们参与了初期决策，但仅有58%的高管希望能更多地参与未来工作。

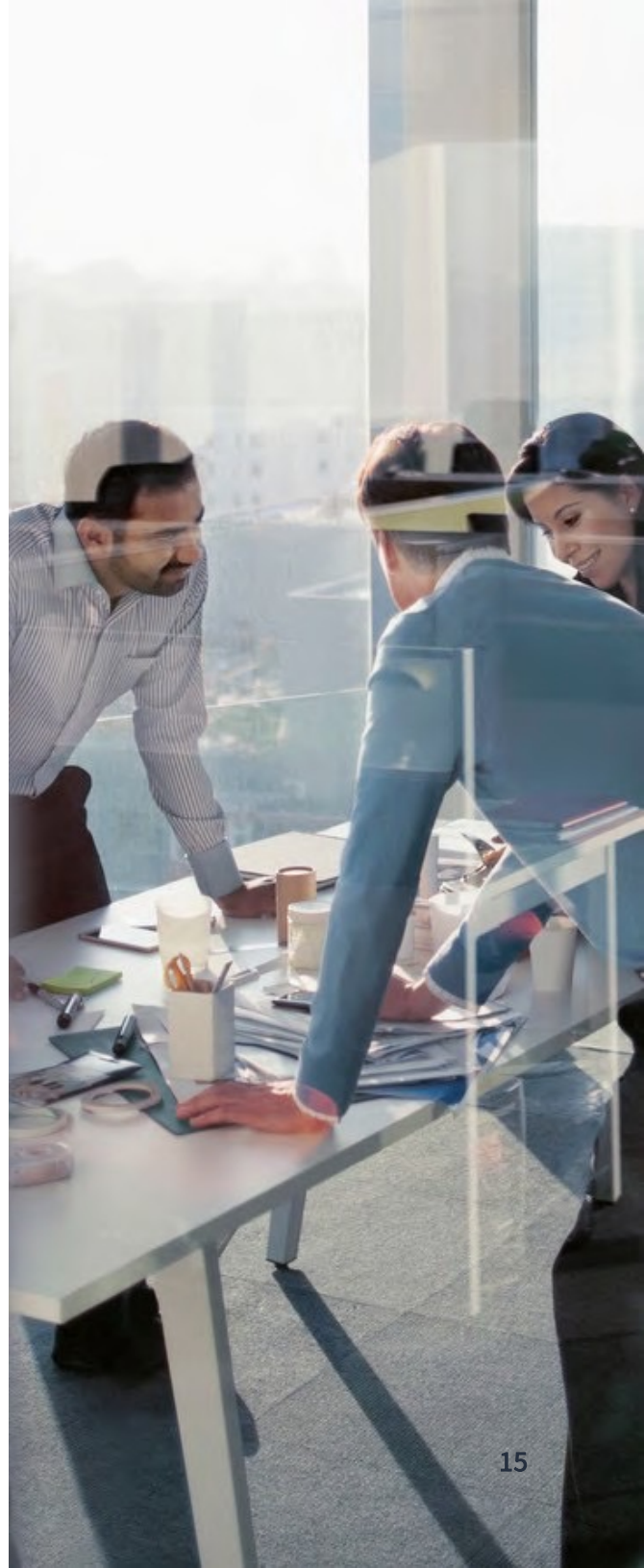
虽然所有利益相关者都要参与，但首席信息官、首席技术官和首席数字官仍是技术决策的领导者。57% 的受访者表示，首席信息官是数字化转型的最积极的倡导者。不过越来越多的最高层管理者在面对数字化转型和云技术这类关键技术时愈加游刃有余。这使得领导者能够精准定位数字化计划，协作推动发展。

90%

进行数字化转型的高管参与了初期决策，但……

58%

的高管希望能更多地参与未来工作



所有的最高层主管将安全和数据隐私、性能和可靠性放在云技术之旅的首要位置

将云等技术类解决方案视为业务战略关键赋能力时最重要的因素

	董事会	首席执行官	首席财务官	首席运营官	首席数字官/首席战略官	销售主管	业务主管	首席营销官	首席产品官	首席合规官	首席采购官	首席物料官	首席人力资源官
核心系统/应用程序的性能和可靠性	38%	42%	39%	42%	49%	50%	52%	38%	32%	50%	45%	42%	29%
新工具、服务、专业知识和访问权限的安全性/数据隐私文件	43%	36%	46%	45%	36%	27%	36%	38%	50%	50%	32%	41%	36%
获得更先进的能力	43%	36%	35%	34%	47%	36%	36%	36%	29%	39%	35%	26%	44%
资源生产力	30%	29%	25%	37%	31%	33%	43%	32%	39%	39%	23%	36%	42%
跨企业应用程序、平台的可扩展性/灵活性	30%	27%	24%	31%	39%	38%	37%	34%	25%	29%	35%	24%	22%
降低应用程序、基础架构和平台的总拥有成本	25%	28%	38%	36%	31%	35%	25%	22%	29%	32%	45%	35%	13%
足够的内部专业知识及信息技术/数字化/云技术人才的可用性	25%	26%	31%	36%	32%	23%	27%	27%	29%	29%	23%	27%	33%
吸引一流数字化人才的领先技术和工具	25%	35%	28%	28%	31%	23%	23%	28%	39%	18%	29%	34%	42%
对信息技术资源和资产的定制/支配程度	43%	34%	32%	27%	22%	36%	27%	31%	25%	25%	35%	22%	33%
加快上市时间或加速创新的能力	25%	30%	24%	23%	32%	26%	30%	33%	43%	36%	16%	25%	24%
总拥有成本/未来支出的可预测性	26%	25%	33%	24%	23%	29%	32%	28%	21%	21%	39%	28%	31%
资本支出和运营支出的分配	21%	26%	26%	25%	12%	23%	14%	27%	25%	14%	23%	32%	27%
竞争压力或行业趋势	30%	25%	19%	13%	15%	21%	17%	26%	14%	18%	19%	28%	22%

由于不同的高管角色能够带来多样化和外部视点，最高层管理者的广泛参与是必不可少的。

我们的调研结果显示，首席运营官优先考虑资源安全（45%）和性能（42%），而不是获得更先进的能力（34%）和总拥有成本（36%）。首席采购官最关心总拥有成本（45%）和绩效（45%）而不是加快上市时间或加速创新能力（16%）。首席人力资源官倾向于获得先进技术和工具，以吸引一流的数字化人才（42%）。



最高层主管的一致性工作是将业务和技术结合在一起。不会出现互相推脱需求的局面，相反，跨职能协作可确保技术投资能够实现业务目标。这有助于培养拥有跨业务和技术技能的I型人才。例如，亚马逊云科技的服务团队负责降低成本，并将节省下来的成本让利给客户，但该团队可以自行决定哪些要求可以实现该目标。

最后，除了从单一角度看待 IT 和前瞻性业务工作外，数字化转型还要求利益相关者在考察业务战略要务的同时，考察 IT 现状。这有助于阐明预算需求、新投资的有效性以及对顶级业务目标的影响。

高管的洞见为数字化转型带来不同视角



正在进行数字化转型的公司有三个共同点：1/ 招聘数字化人才，2/ 转向创新和冒险的文化，3/ 金融投资转向近5年推出的数字产品。”

某美国金融公司的首席数字官



对我来说，数字化转型包括运营、数据和渠道，如营销技术和客户关系管理系统。我认为云技术在运营和数据系统中非常重要，因为你可以用合理的价格扩大规模。”

某英国零售商的首席营销官



在我眼中，云能够赋能其他元素的部署。想部署自动化就更容易了，因为一切都在云端。”

某英国能源公司的首席运营官



许多决策都是可逆的‘双向门’决策。这些决策可以使用简单的流程。大多数决定可能都应该在你得到70%左右的信息时才会尘埃落定。遵守‘敢于谏言，服从大局’，可以节省很多时间。”

杰夫·贝索斯
亚马逊创始人兼执行主席

新的社会契约和双向门的使用

建立共同的领导承诺通常需要在团队成员间建立新的社会契约，使成员密切参与关于重塑形式和速度的批判性对话。

亚马逊有一个[领导力准则](#)叫作“敢于谏言，服从大局”。它非常有利于加速决策，同时确保所有级别的人员都愿意提出挑战性想法（最好有支持数据），也愿意参与计划。这种方法主要适用于“双向门”式的决策——可逆但同时不会产生重大后果的决策。

正如亚马逊创始人兼执行主席杰夫·贝索斯所言，“许多决策都是可逆的‘双向门’决策。这些决策可以使用简单的流程。大多数决定可能都应该在你得到70%左右的信息时才会尘埃落定。遵守‘敢于谏言，服从大局’，可以节省很多时间。”

崇尚行动是亚马逊的另一项领导力原则，强调快速决策。最高层管理者将会从这一原则中受益，就重大的方向转变展开激烈辩论，并做出决定。一个不可逆转的“单向门”决策需要更多时间，甚至需要实验来验证假设。其目的是为了避免出现领导者未完全达成一致的情况，因为这会在整个企业中被放大。

在亚马逊云科技，我们亲眼见证过，要提高速度和扩大规模，自治团队需要自行做出决策，但这些决策需要在整个企业中遵循共同的组织原则。对亚马逊云科技来说，这一启示致使整个企业在决策中达成一致的共同价值观或原则。高管可以确保他们的目标得以实现，同时仍能从团队自治中获益。这同样适用于任何实行数字化转型计划的最高层管理者。团结一致才是关键。

以领导力原则推动 亚马逊云科技的创新

亚马逊能够保持创新文化、专注客户并从客户需求出发逆向工作的主要原因是：我们坚持每天都践行亚马逊领导力原则。我们运用这些原则培养创新文化。这些文化能够指导我们如何处理业务决策、我们希望领导者如何领导以及在每个决策中我们如何坚持始终以客户为中心。

乐于研究、适应及不断提高满足客户需求的能力，也有助于企业在不断变化的环境中保持敏捷，不仅能让企业更好地响应客户需求，还能让企业站在客户角度主动创新。我们的一些领导力原则对推动亚马逊创新产生了巨大影响，如崇尚行动、远见卓识、刨根问底，及敢于谏言（有支持数据）和服从大局。

[了解更多领导力原则](#)



谨记： 数字时代尚处于起步阶段

我们有些客户常常觉得他们在数字化转型方面已经落于人后，还有许多人担心他们还没有正式开始。这是可以理解的。虽然传言说新数字时代即将到来，但我们仍要注意，新数字时代尚处于起步阶段。

专家预估，全球 IT 支出中只有一小部分转向云端。企业还没有吃到下一代经济的红利，如规模经济、速度经济、自动化经济和智能经济，每一项都有可能颠覆整个行业。

企业的起点是相对的。想获得驱动力实现数字化转型，企业就需要付出不懈的努力。这是每个公司都面临的挑战。

最高层主管达成了明确共识：通过云实现数字化转型是发展的重要部分。要打破惰性，开始使用云进行数字化转型，领导者需要发挥关键作用：

- 1 定义公司的发展规划
- 2 采用正确的思维模式
- 3 协调最高层管理者目标，建立共享的领导承诺

通过这种方式，您能规划行之有效的转型之旅，解锁新的创新、新的效率和新的客户，并推动企业走向未来。

欲了解更多信息，
请联系亚马逊云科技

[了解亚马逊云科技云途会](#)

[访问亚马逊云科技高管洞察](#)

附录

本报告出自亚马逊云科技 2021 年的一项研究，涉及1500名最高层主管，15个国家和地区，10个行业和14类最高层管理职能。该研究关注企业级的数字化转型与业务线转型，参与企业对云技术有不同的采用程度，其中有大约40%的后期采用者、40%的中期采用者、20%的早期采用者。

国家	数量	受访者比例
美国	233	15
大中华区	154	10
英国	135	9
德国	137	9
法国	108	7
韩国	105	7
日本	109	7
印度	105	7
巴西	95	6
墨西哥	91	6
意大利	82	5
澳大利亚	68	4
荷兰	54	3
西班牙	51	3
加拿大	33	2

行业	数量	受访者比例
制造业	293	19
金融服务业	281	18
医疗保健与生命科学业	268	17
通用系统集成商	226	14
零售业	185	12
快速消费品行业	118	8
媒体和娱乐业	67	4
广告业	50	3
电信业	36	2
石油和气体燃料/电力/天然气	36	2

业务类别	人数	受访者比例
传统企业公司	741	71
主营线上数字化业务*	210	20
主营原生云数字化业务**	76	7

*企业业务建立在互联网上(如艾派迪、贝宝、易趣网)
**企业业务建立在云上(如罗宾汉、沃比帕克)

职能	数量	受访者比例
首席财务官	196	15
首席运营官	167	13
首席数字官/首席战略官	177	13
首席执行官	140	10
业务部门总经理	130	10
首席采购/制造	100	8
首席营销官	89	7
首席商务官/销售主管	78	6
董事会	80	6
首席人力资源官/首席人才官	47	4
SI/合伙人	36	3
首席合规/风险官	34	3
首席产品官/产品负责人	28	2
首席采购官	32	2

云技术采用程度	数量	受访者比例
通过云上的所有新部署主动将大多数工作负载迁移到云	378	33
已经将一些重要的工作负载迁移到云	232	20
已经将所有或几乎所有工作负载部署到云	202	17
已经将一部分工作负载迁移到云	148	13
使用云进行试验或在云上试行工作负载	75	6
计划在1年内评估云	59	5
积极评估在云端部署工作量	50	4
计划在1到3年内评估云	8	1
目前没有评估云的计划	2	0

公司规模	人数	受访者比例
大于等于5000万美元到小于1亿美元	32	3
大于等于1亿美元到小于5亿美元	165	14
大于等于5亿美元到小于10亿美元	263	22
大于等于10亿美元到小于100亿美元	435	37
大于等于100亿美元到小于200亿美元	168	14
大于等于200亿美元	113	10

关于亚马逊云科技

亚马逊云科技（Amazon Web Services）是全球云计算的开创者和引领者，超过15年以来一直以不断创新、技术领先、服务丰富、应用广泛而享誉业界。我们目前服务于数百万客户，从增长最快的初创公司发展为最大的企业，几乎横跨所有行业，遍及全球的每个角落。我们有幸能通过云支持的数字化转型工作帮助客户发展业务。在这个过程中，我们与最高层管理者密切合作，提供了一个独特的视角，可以看到高管们实现数字化转型的各种方式、跨职能高管的不同思维流程、他们的态度和认定的优先事项、前进的阻碍及成功的最佳实践。

© 2022, Amazon Web Services, Inc. 或其附属公司。版权所有。

注释：

1.来源：<https://pages.awscloud.com/rs/112-TZM-766/images/IDC%202018%20-%20Fostering%20Business%20and%20Organizational%20Transformation%20to%20Generate%20Business%20Value%20with%20Amazon%20Web%20Services.pdf>