

自带设备的财务影响

思科 IBSG Horizons 调研给出的十大全球见解

Jeff Loucks / Richard Medcalf
Lauren Buckalew / Fabio Faria



简介

“自带设备”（自带设备）在世界多数地区是一种成长趋势，基于思科® 网络解决方案部 (IBSG) 发起的广泛调查“BYOD: A Global Perspective”（BYOD：全球视角）见证了这一点。在随后的调查中，思科 IBSG 进行了详细的财务分析，以全面了解自带设备的收益和成本。为了给财务模型提供信息源，我们调查了六个国家（即美国、英国、德国、印度、中国和巴西）的跨 18 种行业的超过 2400 位移动用户¹。²受访者来自中型公司（500-999 名员工）和大型企业。³我们的财务模型也用作一项思科 IBSG 调查的信息源，该调查涉及 135 名 IT 决策者、⁴广泛的次级调查和关于思科自带设备体验的数据。总之，我们的调查和其他调查清晰地展示了自带设备对所分析的六个国家中每个国家“典型”公司⁵的财务影响。

本文简要介绍了根据我们的分析得出的十大见解。

在我们分析的六个国家中，
自带设备数量从 2013 年到
2016 年将增加 105%，达到
近 4.5 亿部。

见解 1： 员工刚开始自带设备进行工作

在我们调查的六个国家中，自带设备设备的数量将增长 105%，从 2013 年的 1.98 亿至 2016 年的 4.05 亿。美国是当前最大的自带设备市场，拥有 0.71 亿自带设备设备，到 2016 年该数字将达 1.08 亿。2016 年，中国将位列榜首，从今天的 0.63 亿设备上升至 1.66 亿。⁶自带设备增长率我们调查的所有国家中都将很高。简单地说，自带设备今天是一个强大的趋势，并正在快速发展。

愿意自己花钱意味着这些员工承认使用自己技术的价值。

见解 2: 少于三分之一的受访者更喜欢企业设备

30% 的移动用户说他们宁愿在使用公司配备设备的环境中工作，而 49% 更喜欢自带设备。偏好自带设备在中国尤为明显，只有 16% 的中国移动用户偏好公司配备的设备。德国是更多移动用户宁愿选择公司配备设备的唯一国家（高达 37%，而 32% 偏好自带设备，其他 31% 没有任何偏好）。

见解 3: 移动用户愿意投资于自带设备

采用自带设备的移动员工（自带设备用户）在自己的设备上花费 965 美元，且平均使用 1.7 个私有设备进行工作。他们每年为自带设备设备的语音和数据计划额外花费 734 美元。愿意自己花钱意味着这些员工承认使用自己技术的价值。

见解 4: 自带设备在世界各地提高工作效率

尽管自带设备实施程度参差不齐，但平均来说，典型公司不仅节省了资金，员工也更加高效。不过，我们调查的国家间公司的受益程度不同。各国家间自带设备员工因使用自己的设备每周平均节省 37 分钟，在美国每周节省高达 81 分钟，而在德国相对较低，每周只节省 4 分钟。

见解 5: 大多数公司在执行自带设备时只是被动式实施，而不具战略性。

大多数公司为了响应管理层和员工的要求而提供零碎的功能和策略，无法充分利用自带设备的潜在收益。通过实施一组八项基础功能（即思科 IBSG 所谓的“全面自带设备”），公司可以显著提高工作效率。只有 26% 的受访者所在的公司实施了类似全面自带设备的功能。其他公司实施了不完备的自带设备拼凑功能。我们使用“基本本自带设备”一词来指代公司当前实施的中级水平自带设备功能，其功能远不及全面自带设备。

我们调查的每个国家中的典型公司无一例外，都通过采用“全面自带设备”获得了巨大的财务收益。

见解 6: 公司中使用全面自带设备的每个移动用户每年可以额外获得 1300 美元的收益

通过被动式（而非战略性）部署自带设备功能，公司每个移动用户每年平均损失 1300 美元的收益。虽然基础自带设备每年为每个移动用户（包括自带设备和企业设备用户）平均带来 350 美元的价值，迁移到全面自带设备会将此价值提高至 1650 美元。有些国家（如中国和德国）当前从基础自带设备获益极少甚至为零，但每年可为每个移动员工带来高达 900 美元的收益。典型的美国公司将从全面自带设备获益最大，从每个移动用户 950 美元的年度价值增长到 3150 美元。我们调查的每个国家中的典型公司无一例外，都通过采用“全面自带设备”获得了巨大的财务收益。同样重要的是，全面自带设备对已在基础自带设备下蓬勃发展的人员和一直努力推行基础自带设备运作的人员来说均提高了工作效率。

见解 7: 全面自带设备在发达国家中激发了由员工引领的创新，在新兴市场中则避免了工作效率的降低。

通过实施全面自带设备，公司可以优化自带设备带来的工作效率收益。在发达市场（美国、英国和德国），从基础自带设备到全面自带设备提高的工作效率中最大一部分（21%）源自新的工作方式，即员工引领对工作角色的创新。在新兴市场（印度、中国和巴西），有些最大收益发生在基础自带设备可能对工作效率益处极微甚至带来负面影响的方面，其中值得注意的是，可用性（每个国家获得收益的 20% 及以上）以及停机时间和管理（两者加起来占印度收益提高的 28%、中国的 22% 和巴西的 38%）。

见解 8: “全面自带设备”能够收回成本。

“全面自带设备”也能以切实的成本节省收回成本。主要成本节省体现在以下三个领域：

- **硬件成本：**以前由公司购买的设备现在由员工自行购买。
- **支持成本：**正如思科所实现的那样，采用自带设备的公司能够通过实施社区支持、wiki、论坛以及其他精简支持选项，切实降低支持成本。
- **电信成本：**将一些移动用户从企业数据计划迁移到自筹资金计划将削减电信成本。公司报告称，通过这种方式能够将大约 20% 的企业用户迁移到自筹资金计划。

如果在适度的计划和支持下执行，自带设备对公司和员工将是一种双赢。

见解 9： 更多的选择和更好的网络访问可将企业设备用户转换到自带设备

当问及为什么不使用个人自带设备时，企业用户的第一答复是他们被要求使用企业设备。事实上，36%的企业用户更愿意采用自带设备。企业用户不采用自带设备的第二个主要原因是企业设备能够更好地访问公司网络(51%)。更好地访问公司应用(49%)也是一大原因。通过“正确实施自带设备”，公司可以成功让企业用户转而采用自带设备并使他们更加快乐。

见解 10： “自带笔记本电脑”应是全面自带设备战略的核心部分

对大多数知识型员工而言，笔记本电脑仍是主要工作效率工具，而且能够使用偏好的笔记本电脑、操作系统或一组应用将显著提高商业用户的工作效率。37%的自带设备用户使用自己的笔记本进行电脑工作，使自带笔记本电脑成为所有全面自带设备战略的一个核心特性。IBSG估计笔记本电脑大约贡献750美元的价值收益，而每个移动用户估计的潜在价值总计为1650美元。

结论

要充分获得自带设备的全部潜能，公司需要制定一个强有力的移动性策略，并以员工选择和支持为中心。当员工能够按照自己的方式自由工作时，他们将实现最佳创新和协作。如果在适度的计划和支持下执行，自带设备对公司和员工将是一种双赢。

有关详细信息，请参见我们的完整经济分析，“自带设备的财务影响：自带设备对全球公司收益的模型”。

尾注

1. “移动用户”定义为使用一个或多个移动设备（笔记本电脑、智能手机或平板电脑）进行工作的白领员工。29% 是管理层（即管理层或高级管理层），71% 是知识型员工（即中层经理、主管、专业人员、技术人员、销售、客户服务和管理人员）。
2. 受访者来自美国、英国、德国、印度、中国和巴西的中型公司（500-999 名员工）和大型企业（1000 名或更多员工）。每个国家大约有 400 名受访者。此数据包括 2012 年 8 月对 322 名美国移动用户的调查。其他 81 名美国受访者和其他国家的所有受访者是 2013 年 2 月接受的调查。
3. 按公司规模划分，受访者中的 27% 属于中型公司（500-999 名员工），73% 属于大型企业（1000 名或更多员工）。
4. 这项有关美国 IT 决策者的调查于 2012 年 8 月发起，专门为思科 IBSG 财务模型提供材料而设计。这项调查中的 IT 决策者对其公司的移动性问题具有决策权。
5. 在本文中，我们使用“典型”一词来指管理层和知识型员工同时具备中等水平自带设备功能的公司。
6. 资料来源：EIU、战略分析、思科 IBSG，2013 年。

关于思科 IBSG 视野调查

思科 IBSG 视野调查是一项多模式的调查和分析计划，旨在确定技术创新所引发的业务转型机会。Horizons 调查的多模式方法侧重于三个核心领域：(1) 初步调查，例如客户调查、关注群体和主题专家会面；(2) 对市场领先者和影响者进行深入的次级调查；(3) 应用预测分析来收集关于技术创新的见解并量化其影响。

有关思科 IBSG 视野调查“自带设备的财务影响”的详细信息，请联系：

Richard Medcalf

Cisco IBSG Research & Economics Practice
rmedcalf@cisco.com

Jeff Loucks

Cisco IBSG Research & Economics Practice
jeloucks@cisco.com

Lauren Buckalew

Cisco IBSG Research & Economics Practice
labuckal@cisco.com

Fabio Faria

Cisco IBSG Research & Economics Practice
ffaria@cisco.com

更多信息

思科 IBSG（互联网业务解决方案部）拥有业界开拓性思想领先地位，提供 CXO 级别的咨询服务以及创新的解决方案设计和孵化，从而为客户创造市场价值。作为可信任的顾问，思科 IBSG 通过将战略、进程和技术相结合帮助客户进行转型决策，将绝佳的想法转变为实现的价值。

有关 IBSG 的更多信息，请访问 <http://www.cisco.com/ibsg>



美洲总部
Cisco Systems. 副总裁
加州 圣荷西

亚太总部
Cisco Systems (USA) Pte.Ltd.
新加坡

欧洲总部
Cisco Systems International BV
荷兰阿姆斯特丹

思科在全球设有 200 多个办事处。思科网站上列有各办事处的地址、电话和传真，其网址为：www.cisco.com/go/offices。

思科和思科徽标是思科和/或其附属公司在美国和其他国家/地区的商标或注册商标。要查看思科商标的列表，请访问 www.cisco.com/go/trademarks。本文提及的第三方商标均归属其各自所有者。使用“合作伙伴”一词并不意味思科和任何其他公司存在合作伙伴关系。(1110R)