



Elasticsearch 的 Total Economic Impact™ (总体经济影响)

通过与五家客户进行访谈并收集数据, Forrester 得出了下列结论:
Elasticsearch 在三年期间实现了下列财务影响:



使用 Elasticsearch 的
组织的投资回报率



一家客户的用户数量增
加到了原来的十倍, 而且
总体拥有成本也降低了

\$1,600 万 PV



收益现值 (PVB)

\$1,200 万 NVP



收益净现值 (NPV)
(减去成本后)

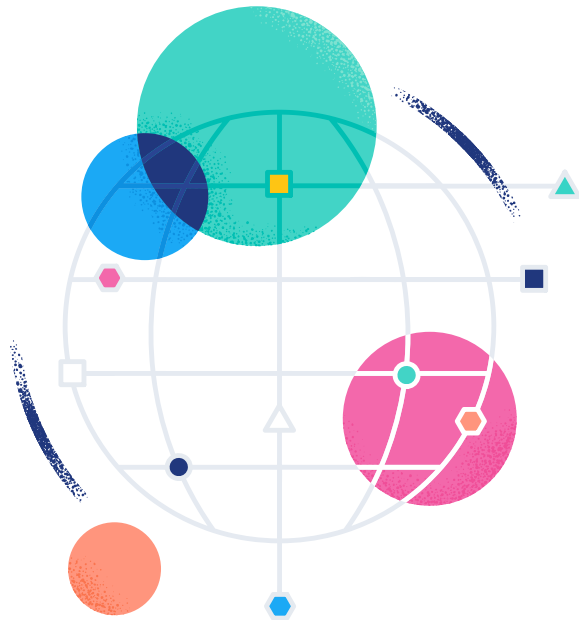


投资回收期

下载研究 →

客户主要假设

- 全球性组织
- 年营收 7.5 亿美元
- 4,000 名员工
- 面向内部和外部的搜索解决方案



参加访谈的 Elastic 客户

	\$1,000 亿+ 收入	\$200 亿+ 收入	\$50 亿+ 收入	\$20B 收入	\$2 亿+ 收入
行业	金融服务	零售	联网产品	联网产品	房地产
地区	全球	全球	全球	全球	美国
受访者	销售管理平台全球主管	数字职场技术产品经理	数据分析和工程研发部总监	企业搜索架构师	数据工程经理

采用 Elastic 之前的主要客户挑战

- 速度慢, 不稳定, 用户体验不一致。
- 在规模、灵活性和功能方面无法满足业务要求。
- 解决方案成本呈指数级增长, 同时员工满意度降低。

三年客户量化收益



5%

截至第三年的营收增长率



24 小时

每名员工每年节省的时间



25%

TCO (总体拥有成本)
降低比例



90%

恢复活动的减少比例



0.50 个 FTE
(全职当量)

因离职率提高而实现的节省

因营收增长而实现利润
率提升

与员工相关的工作
效率

许可证、存储、
内部人工和外部
服务的成本

恢复活动得以减少

由于后端搜索团队的留
职率提升,降低了招聘
和新员工相关成本

客户感言

“由于采用了[Elasticsearch], 我们数据分析解决方案的营收增长到了原来的四倍, 而相关的成本却只增加到了原来的两倍多一点。”

**数据分析和工程研发总监,
联网产品公司**

“采用[Elasticsearch]后, 我们能够毫不费力且更有效地向零售员工提供他们正在查找的信息。零售员工能够更轻松、更快地获取更多、更优质的信息。真的节省了大量时间。”

数字职场技术产品经理

“我们之前的第三方服务提供商收费特别高, 响应速度特别慢, 而且关键数据的刷新频率超级低。”

数据工程经理, 房地产公司

“使用我们之前的解决方案的时候, 开发人员的一个错误就能将数据库锁定好几个小时, 进而让整个应用程序都出现故障。采用[Elasticsearch]后, 如果开发人员犯错, 只有应用程序的一小部分会受到影响, 而且开发人员只需 30 分钟就能解决问题。”

销售管理部全球主管

“我们成功解决了开发人员的留职率问题。Elastic 为我们提供了灵活的环境, 支持我们跟上现代发展步伐。员工满意度有了大幅提升。”

**销售管理平台全球主管,
金融服务公司**



Elastic 客户同时还提到了下列无法量化的益处



拥有一家值得信赖的合作伙伴,能够在架构、解决问题、应用搜索来实现用例等方面提供建议



客户满意度实现了提升,这是因为他们在性能和稳定性方面实现了改进,可以提供完整的搜索结果,且能够更好地整理结果



改善了决策流程,这是因为他们选择了使用 Elasticsearch 来进行业务智能 (BI) 分析



由于稳定性和性能提高而让最终用户节省了人工,并降低了与故障时间相关的成本,因为系统故障时间减少了



在组织内部开发和推出新的创新解决方案时,缩短了上市时间



能够享受云环境的灵活性,因为云环境允许用户轻松扩展并转移资源

综合三年期风险调整后的指标

下面计算的财务结果可用来确定复合型组织投资的 ROI、NPV 和投资回收期。在此分析中,Forrester 假设年贴现率为 10%。

