

中小企业中的网络核心低端宽带路由器 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/466/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_B0\\_8F\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c67\\_466928.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/466/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E4_c67_466928.htm) 传统的路由器厂商开始感觉到压力，一直以来他们最注重的产品销量开始下降，市场面临饱和，而那些以前他们没有太多兴趣的低端产品开始成为市场的热点。从市场份额来看，高端产品一直是市场的主流，市场研究公司Infonetics Research 2004年发表的研究报告还预测，到2007年，全球企业路由器市场的销售收入将达到40亿美元的水平。其中高端路由器占整个企业路由器市场份额的49%，中档路由器占39%，有线宽带网关占9%，低端/SOHO路由器占3%。但是从目前的国内市场来看，这个比例很可能将被改写。因为，越来越多的网络产品厂商声称，2005年低端宽带路由器将进入一个快速的成长期。宽带铺到哪里市场就在哪里 据一位在中关村科贸电子城的经销商说，进入2005年，低端宽带路由器就开始“卖得非常好”，单纯的零售最多时，整个科贸电子城一个月能够出货几百个。网络电视、在线游戏和视频应用、网络电话以及支持小规模接入的应用需求越来越大，使低端宽带路由器在家庭和中小企业市场大行其道。“中小企业用户要求路由器能提供足够的安全性、网络稳定可靠、支持多媒体，如VoIP技术、视频技术，并支持组播和组播路由协议的业务要求等等，”这位经销商说，“今天的中小企业客户对路由器的选择，已经不是随随便便在电子市场里买一个，装上能用就成的阶段，他们已经能够明确地提出，要求厂商提供适应自身业务发展需求的产品，而不是一味追求价格低廉和带宽等基本要求。”

低端宽带路由器在家庭应用市场的特征大致表现在两个方面，一是功能，一是价格。按照厂商的说法，由于路由器一直面向的用户是电信运营商以及企业用户，因此在转向低端家庭用户后，首先面临的问题是如何弱化专业化色彩，向功能实用、管理简单方向迈进。在产品功能上，低端宽带路由器支持的相关协议大大减少，从体系结构来看简单了很多，并且在一些应用功能上，宽带路由器具有更加实际的用途，如大多数宽带路由器都具有定时、按需拨号以及虚拟服务器等功能。同时，在外形上，低端宽带路由器体积将会越来越小，外观更时尚，D-Link公司市场部总经理李伟认为，这种变化，正好能够满足目前家庭用户的宽带应用现状。此外，随着进入低端市场的制造商增多，一些以前针对企业用户的服务模式也将适用于家庭用户，路由器提供商除了为家庭用户提供设备外，将会更多地为用户提供整体解决方案。“宽带一直在铺，铺到哪里，哪里就会出现低端宽带路由器的需求热点，”北京一家网络产品经销商告诉记者。低端宽带路由器的主要用户群是中小企业和家庭。CNNIC发布的第十五次互联网报告显示，目前国内的家庭使用宽带上网方式的用户数，已经达到了4280万，同时，中小企业宽带应用已经和电信部门部署宽带网络的进程保持同步，平均年增长率达到两位数以上。宽带在家庭和中小企业中的普及，也使这些用户在网络应用上走在了前面，无线、视频、VoIP等成为他们乐于尝试的新兴技术和业务升级的基础。以宽带应用为主体的家庭娱乐和中小企业网络市场迅速增长，为低端宽带路由设备市场创造了契机，另外，应用的升级，自然带动了用户对硬件设备多功能和高性能的需求。100Test 下载频道开通，各

类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)