

www.iks-consulting.ru



CLOUD & DIGITAL
TRANSFORMATION



Энергия интеллекта

IaaS: дифференциация на рынке

Светлана Патрикеева
аналитик iKS-Consulting

Москва, март 2017

■ Причины и сложности миграции на виртуальные площадки

■ Портрет пользователя услуг IaaS

■ Критерии выбора поставщика облачных услуг

■ Критерии оценки работы с облачными провайдерами

■ Дифференциация на рынке IaaS

Почему IaaS?

Причины миграции на виртуальные площадки

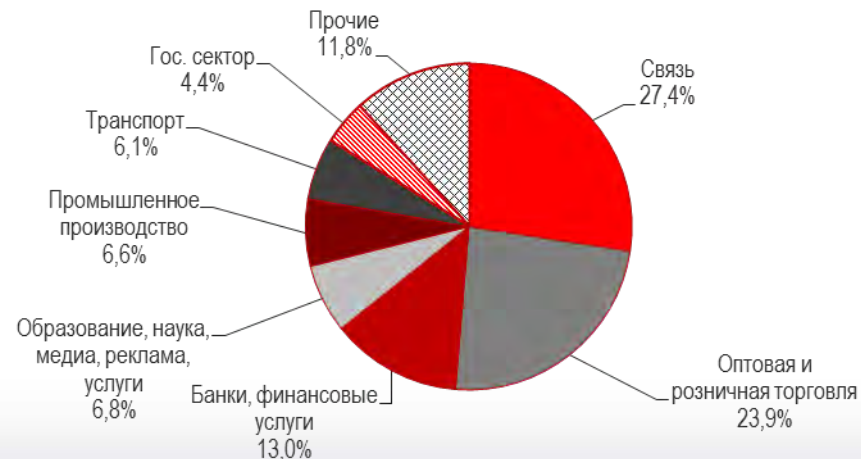
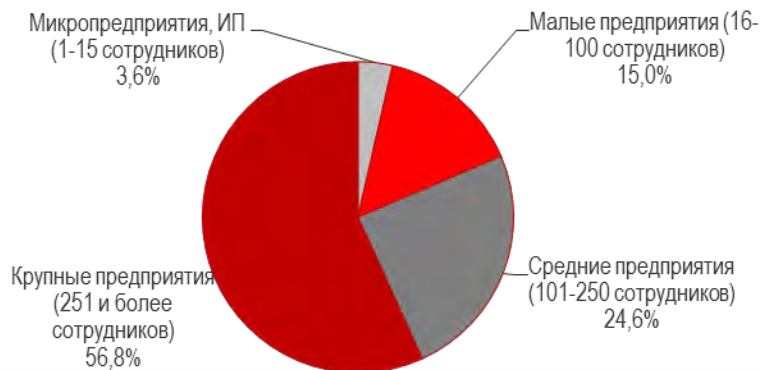
Перевод CAPEX в OPEX
Непредсказуемая динамика роста нагрузки
Непрерывно растущий объем информации
Стремление сэкономить денежные, временные и человеческие ресурсы
Необходимость удаленного управления и мониторинга использования виртуальных ресурсов

Выбор поставщика услуг
Отсутствие возможности контроля технической реализации сервиса
Невозможно предугадать оперативность возникающих вопросов
Необходимость продумывания плана резервного копирования, аренды резервной площадки и т.п.

Сложности миграции на виртуальные площадки

Структура пользователей IaaS в публичных облаках по размеру бизнеса, 2015 г., % выручки

Структура пользователей IaaS в публичных облаках по отраслям, 2015 г., % выручки



Выбор поставщика

Факторы, влияющие на принятие положительного решения
(характеристика услуги)

Удобный личный кабинет,
позволяющий расширять,
снижать, изменять набор
потребляемых услуг,
просматривать статистику
работы

Биллинг с
документооборотом,
историей платежей,
настройкой тарифов,
оплатой картой

Возможность выбора
удобной модели
тарификации

Уровень SLA

Физическая
инфраструктура

Возможность
приобретения комплексной
услуги

Выбор поставщика

Факторы, влияющие на принятие положительного решения
(характеристика провайдера)

Оперативная
обратная связь

Консультация
заказчика по
возникающим
вопросам

Обоснование
итоговой стоимости
проекта

Предложения по
оптимизации

Посещение дата-
центра

Индивидуальная
проработка SLA

Предоставление
возможности работы
с персональным
менеджером

Предоставление
тестового периода

Оценка работы с провайдером

Оценка важности отдельных факторов при работе с провайдером IaaS



Дифференциация на рынке IaaS

■ На уровне продукта



99,982 %



CloudLine,
Cloud-152:
99,982%



99,982%

■ По характеристикам продукта

- Безопасность и надежность
- Катастрофоустойчивость
- Модели тарификации
- Физическая инфраструктура
- Соответствие требованиям законодательства
- SLA



Cloud-V:
99,95%



от 99,95%



99,95%

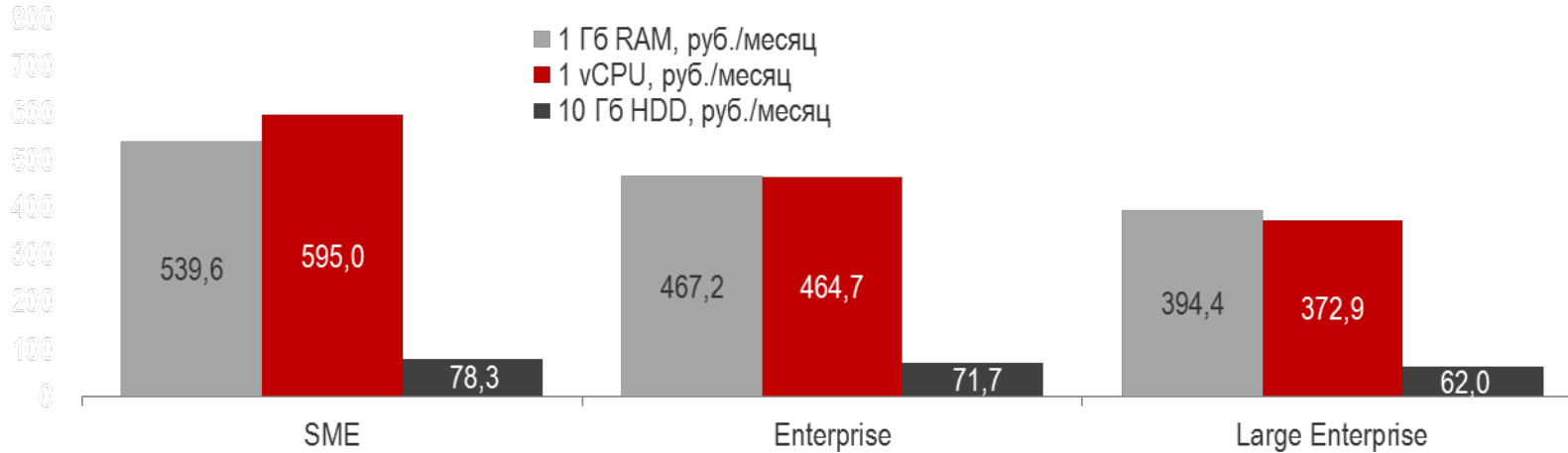


99,95%

Дифференциация на рынке IaaS

■ По рынкам

SOHO, SME, Enterprise, Large Enterprise



■ Нишевые игроки

Не представлены на рынке

Дифференциация на рынке IaaS

По набору услуг

BackUp-as-a-Service

DisasterRecovery-as-a-Service

VDI

Storage-as-a-Service

Network-as-a-Service

API-as-a-Service

Комплексные услуги

Дифференциация на рынке IaaS

По дополнительным услугам

Техническая поддержка 24/7

Персональный менеджер

Личный кабинет

Биллинг с
документооборотом, историей
платежей, настройкой
тарифов, оплатой картой

Индивидуальная проработка
SLA

Заключение

- Дифференциация необходима для того, чтобы выделиться из общей массы конкурирующих предложений и занять выгодную рыночную нишу
- Дифференциация на рынке IaaS возможна по различным параметрам
- Различные варианты дифференциации имеют свои плюсы и минусы
- Для различных групп пользователей существуют свои наборы критериев выбора провайдера

Презентация подготовлена iKS-Consulting

CLOUD & DIGITAL
TRANSFORMATION

Контакты офиса:

Адрес: 127254, Россия, г. Москва, Огородный пр-д, д. 5, стр. 3, подъезд 5
ЗАО «ИКС-холдинг»

Телефоны: + 7 (495) 785-1490, 229-4978, 502-5080

Факс: +7 (495) 229-4976

E-mail: s.patrikeeva@iks-consulting.ru