

# Варианты успешного партнерства ЦОДа и Облака

Евгений Свидерский  
Директор облачного бизнеса  
ITGLOBAL.COM

# ITGLOBAL.COM в цифрах



10

Дата-центров  
в 9 странах



+2

Новых дата-центра  
в ближайшие месяцы



15+

Лет опыта работы  
с виртуализацией



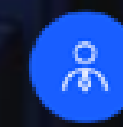
500+

Сотрудников  
по всему миру



Топ 5

Крупнейших поставщиков  
IaaS в России



2000+

Корпоративных  
клиентов

# Услуги

01

## Сервисы

Гибко масштабируемая ИТ-инфраструктура в собственном облаке ITGLOBAL.COM в лучших ЦОДах мира

02

## Managed IT

Доверьте управление своими ИТ-сервисами ITGLOBAL.COM и сфокусируйтесь на развитии бизнеса

03

## Мультивендорная поддержка

Обеспечение бесперебойного функционирования ИТ-инфраструктуры с учетом требований технологических и эксплуатационных заказчика

04

## Security

Готовый набор продуктов и сервисов для обеспечения информационной безопасности

# Решения



## Инженерные решения ЦОД

Гибко масштабируемая ИТ-инфраструктура в собственном облаке ITGLOBAL.COM в лучших ЦОДах мира



## Решение для виртуализации vStack

Импортозамещение VMware. Единое решение для создания современной и эффективной ИТ-инфраструктуры. Входит в реестр российского ПО



## Решение для автоматизации SimpleOne

Российская ESM-платформа для управления бизнес-процессами и корпоративными услугами уровне всей организации



## Инфраструктура для SAP

Миграция, администрирование и техническое сопровождение сервисов



## Решения для телекома

СКАТ DPI, BRAS/BNG, CORM, сетевое оборудование



## Блокчейн для бизнеса

Технологии и решения для интеграции блокчейн-технологий в ваши бизнес-процессы

# Наши ЦОДы



# Вызовы в развитии ЦОД



## Ограниченность мест для размещения

Сложность поиска подходящего места для строительства и размещения дата-центра в условиях большинства российских городов



## Издержки географического расширения

Организация коммерческого ЦОДа за пределами РФ сопряжены с большими инвестициями, наличием квалифицированного персонала и спецификой местного рынка.



## Продление периода окупаемости инвестиций

Рост затрат на строительство и обслуживание ЦОД приводит к необходимости искать альтернативные источники дохода и способы оптимизации расходов



## Запуск новых услуг и сервисов

Для выживания на конкурентном рынке и привлечения новых клиентов ЦОДам необходима разработка и запуск новых продуктов и сервисов



# Партнерство с ITGLOBAL.COM

01	<b>Усиление экспертизы</b>	Обеспечение своих клиентов расширенной компетенцией в области облачных технологий и сервисов
02	<b>Расширение сервисного портфеля</b>	Дополнение портфеля услуг без дополнительных инвестиций, обеспечивая снижение затрат и повышение эффективности.
03	<b>Территориальная экспансия</b>	Расширение присутствие в новых регионах без затрат и сложностей строительства

# Партнерские уровни



## White Label Advanced

**Ответственность партнера:** Продажи, проработка архитектуры решений, управление проектами и техническая поддержка(L1)

**Ответственность ITGLOBAL:** Техническая поддержка (L2, L3) и ITSM - процессы

## White Label Basic

**Ответственность партнера:** Продажи, проработка архитектуры решений и управление проектами

**Ответственность ITGLOBAL:** Техническая поддержка и ITSM - процессы

## Registered

**Ответственность партнера:** Продажи и управление ключевыми клиентами

**Ответственность ITGLOBAL:** Все технические и операционные задачи.



# Реализованные проекты



Private Cloud, DevOps и Managed IT Services для сети АЗС «ОПТИ»



Частное облако и поставка оборудования для одной из крупнейших служб доставки



Отказоустойчивое частное облако с акцентом на экономическую эффективность



Частное облако для электронной торговой площадки железнодорожных грузоперевозок



Частное облако для российского сервиса каршеринга



Частная облачная инсталляция



Частное облако и Managed IT для чат-бот-платформы QIWI



Частное облако для подразделения S7 t-Retail

# Спасибо за внимание!



\* [itglobal.com](http://itglobal.com)

Москва

+7 (495) 001 38 52

Санкт-Петербург

+7 (812) 313 88 15

[info@itglobal.com](mailto:info@itglobal.com)

Минск

+375 (740) 740 99 15

Алматы

+7 (727) 350 53 41