The background features a close-up of two hands, one from the left and one from the right, reaching towards each other. Their fingers are positioned as if they are about to connect a puzzle piece. The puzzle pieces are dark with a light-colored, glowing sunburst or light effect in the center where they meet. The overall color palette is dark with a bright, warm light source in the center, creating a sense of focus and connection.

accentureoperations

Аспекты архитектуры частного облака

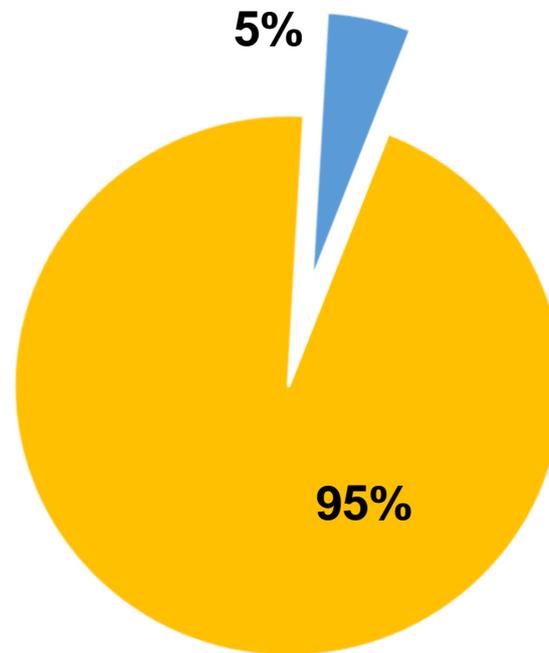
Кошкин Илья

Старший консультант практики инфраструктурного консалтинга

High performance. Delivered.

Strategy | Consulting | Digital | Technology | **Operations**

95% проектов внедрения частного облака сталкиваются с проблемами





СЕРВИСНЫЕ МОДЕЛИ



Инфраструктура как сервис (IaaS)



Платформа как сервис (PaaS)



Приложение как сервис (SaaS)

МОДЕЛИ РАЗВЕРТЫВАНИЯ



Частное облако



Публичное облако



Гибридное облако

ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ



Люди



Процессы

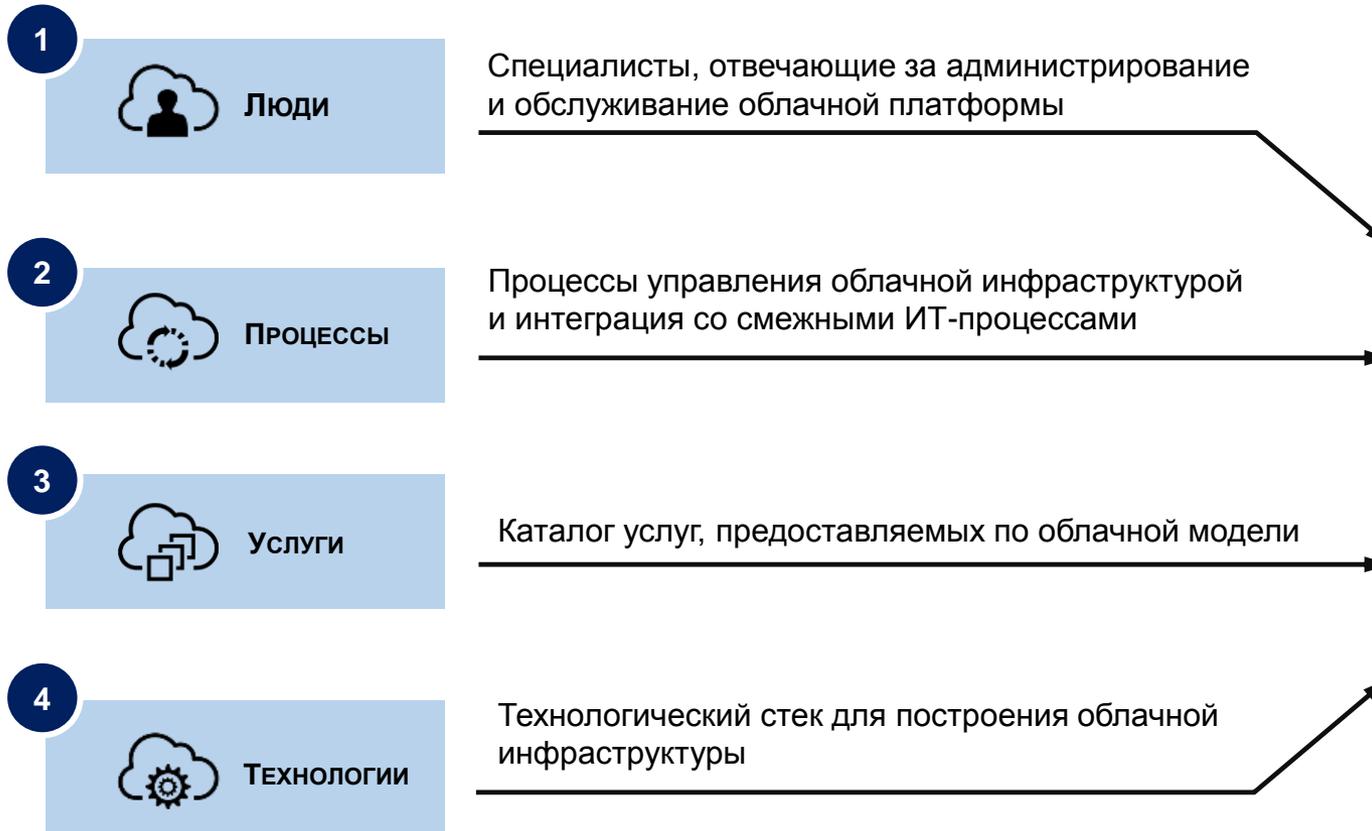


Услуги



Технологии

Основные компоненты «облака»



Основные аспекты архитектуры облака

1



Люди

ОПЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ



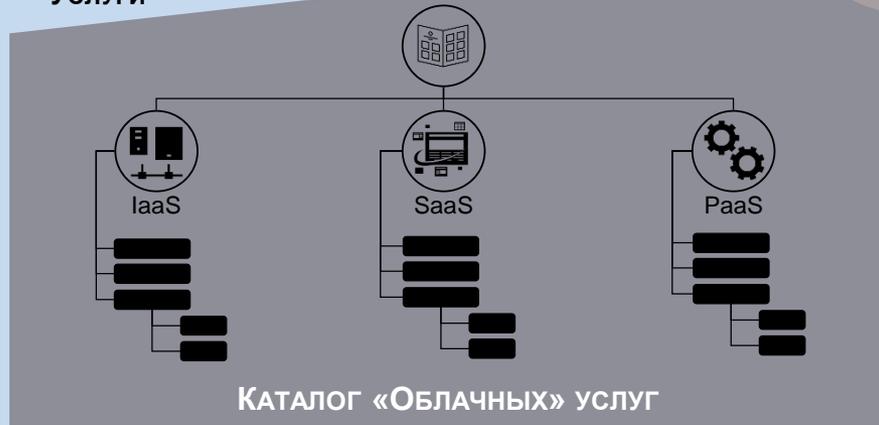
ПРОЦЕССЫ

2

3

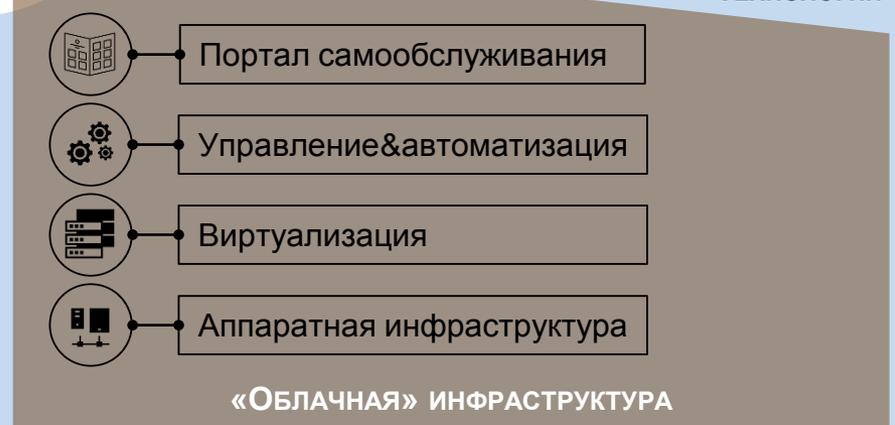


Услуги



ТЕХНОЛОГИИ

4



Основные аспекты архитектуры облака

1



Люди

ОПЕРАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Рольевая модель / Функции

Организационная структура / Процессы

Управление / Модели взаимодействия

5-10%



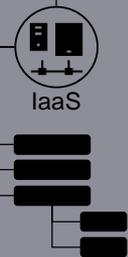
ПРОЦЕССЫ

2

3



Услуги



10-20%

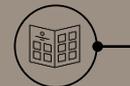


КАТАЛОГ «ОБЛАЧНЫХ» УСЛУГ



ТЕХНОЛОГИИ

4



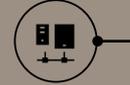
Портал самозадания



Управление



Виртуализация



Аппаратная инфраструктура

70-85%

«ОБЛАЧНАЯ» ИНФРАСТРУКТУРА

Статистика Gartner

По результатам опроса 140 компаний только 5% компаний без проблем внедрили частное облако и всего 6% проблем связано с технологиями

Проблемы с технологиями



Gartner article: "Six Reasons Private Clouds Fail, and How to Succeed"

Реальный случай

Одна из крупнейших международных телекоммуникационных компаний решила выйти на рынок облачных услуг

Задачи

- Оценить текущее состояние существующей облачной платформы
- Разработать архитектуру целевого состояния платформы и предложить план по его реализации



Этап 1:

Оценка текущего состояния



Этап 2:

Разработка целевого состояния



Этап 3:

Дорожная карта

План работ

1,2

Операционная модель

3

Каталог услуг и модель стоимости

4

Техническая архитектура

Результаты обследования

1



Люди

- ✓ В подразделениях работают квалифицированный персонал
- ✗ Разные подразделения выполняют несвязанные задачи
- ✗ Список обязанностей и зон ответственностей не формализован

2



ПРОЦЕССЫ

- ✗ Процессы формирования услуг не определены
- ✗ Процессы управления изменениями не обеспечивают необходимой гибкости
- ✗ Процессы сервисного обслуживания не формализованы

3



Услуги

- ✓ Предоставляется базовый набор услуг
- ✗ Каталог услуг не формализован
- ✗ Модель стоимости услуг не пригодна для оплаты pay as you go.

4



ТЕХНОЛОГИИ

- ✓ Внедрены Оркестрация и Автоматизация
- ✓ Используются функции Software Defined Infrastructure
- ✓ Внедрены системы мониторинга статистики с возможностью почасового биллинга



Ключевые факторы успеха

Поддержка руководства

- Одобрение и непосредственное участие высшего менеджмента необходимо для интеграции разработчиков и исполнителей между разными уровнями

Подходящая операционная модель

- Обеспечение требуемых изменений в существующей операционной модели для успешного предоставления облачных сервисов

Детальный план развития

- Разработка долгосрочной дорожной карты развития внутренних компетенций и выбор наиболее выгодных и стратегически важных продуктов

Техническая архитектура

- Надёжная и безопасная техническая архитектура должна обеспечивать предоставление облачных сервисов пользователям

Требуемые компетенции

- Обеспечение компетенций, необходимых для реализации предлагаемых решений, глубокого понимания потребностей клиентов и промышленных трендов

Акцент на непрерывном обеспечении производительности

- Анализ статистики для оценки текущего уровня производительности облачных сервисов, поддержка успешных проектов и оперативное исправление недостатков

Взаимодействие с партнерами

- Взаимодействие с партнерами для ускорения вывода новых продуктов, получения доли рынка и построения законченного end-to-end решения

Стратегия выхода на рынок

- Разработка сервисов для определённых сегментов пользователей
- Определение оптимальной стратегии предоставления и оплаты сервисов

Клиентская база

- Большая база существующих клиентов используется для вывода предлагаемых услуг на рынок

Четкое управление заказами и каналами продаж

- Подготовленная команда, управляющая заказами и продающая облачные услуги
- Финансовая поддержка маркетинга Облачных услуг и мотивация отдела продаж

Спасибо за внимание