

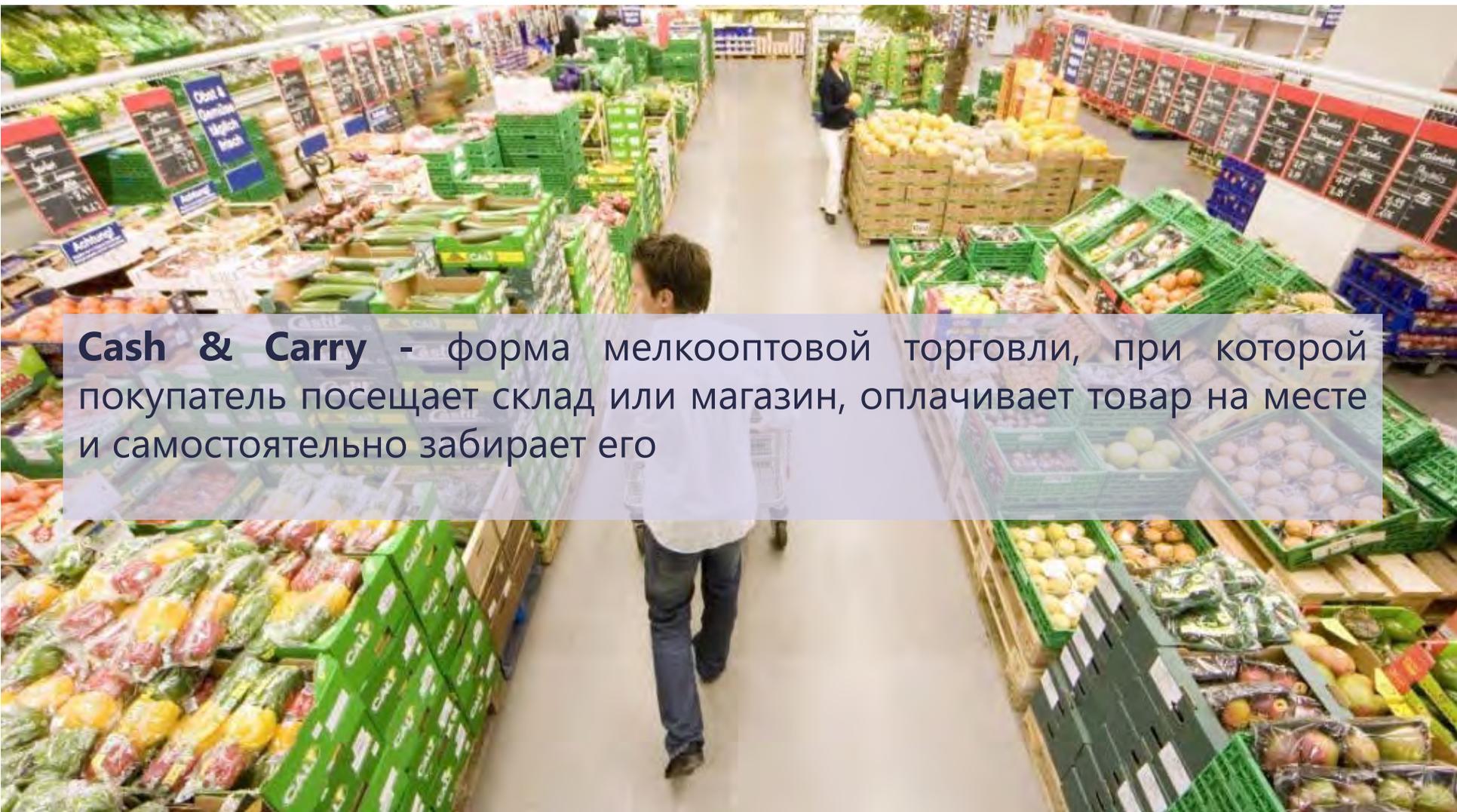
# АХОФТ

Евгений КУРТУКОВ

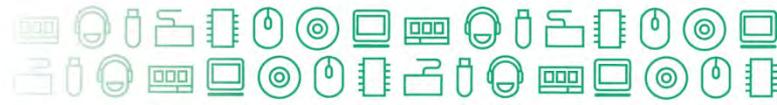
Руководитель отдела поддержки и развития продаж

## Облачный Cash&Carry Новый подход в использовании ИТ

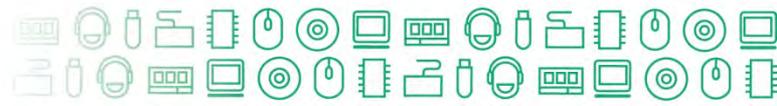
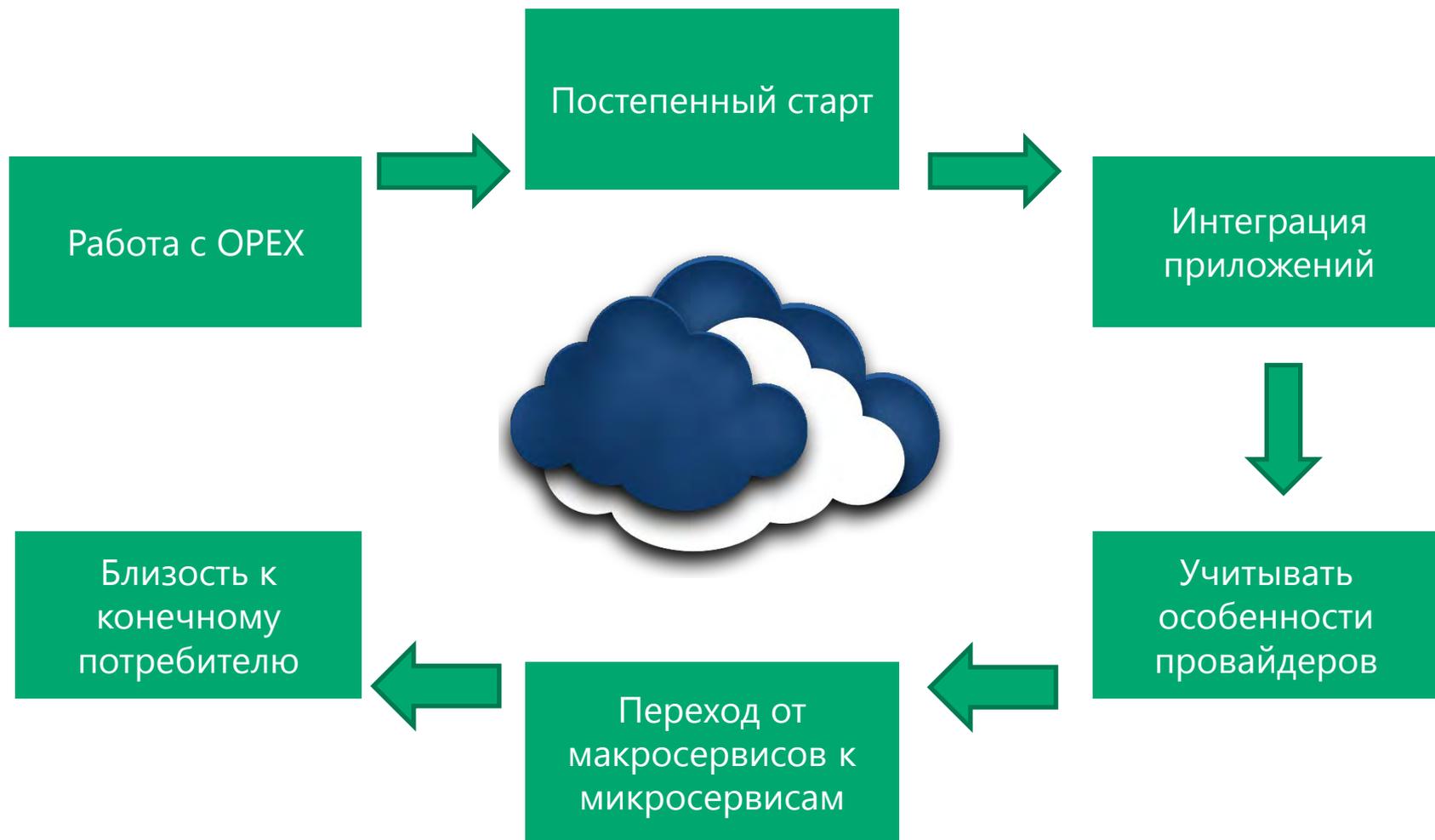
**CLOUD & DIGITAL**  
TRANSFORMATION



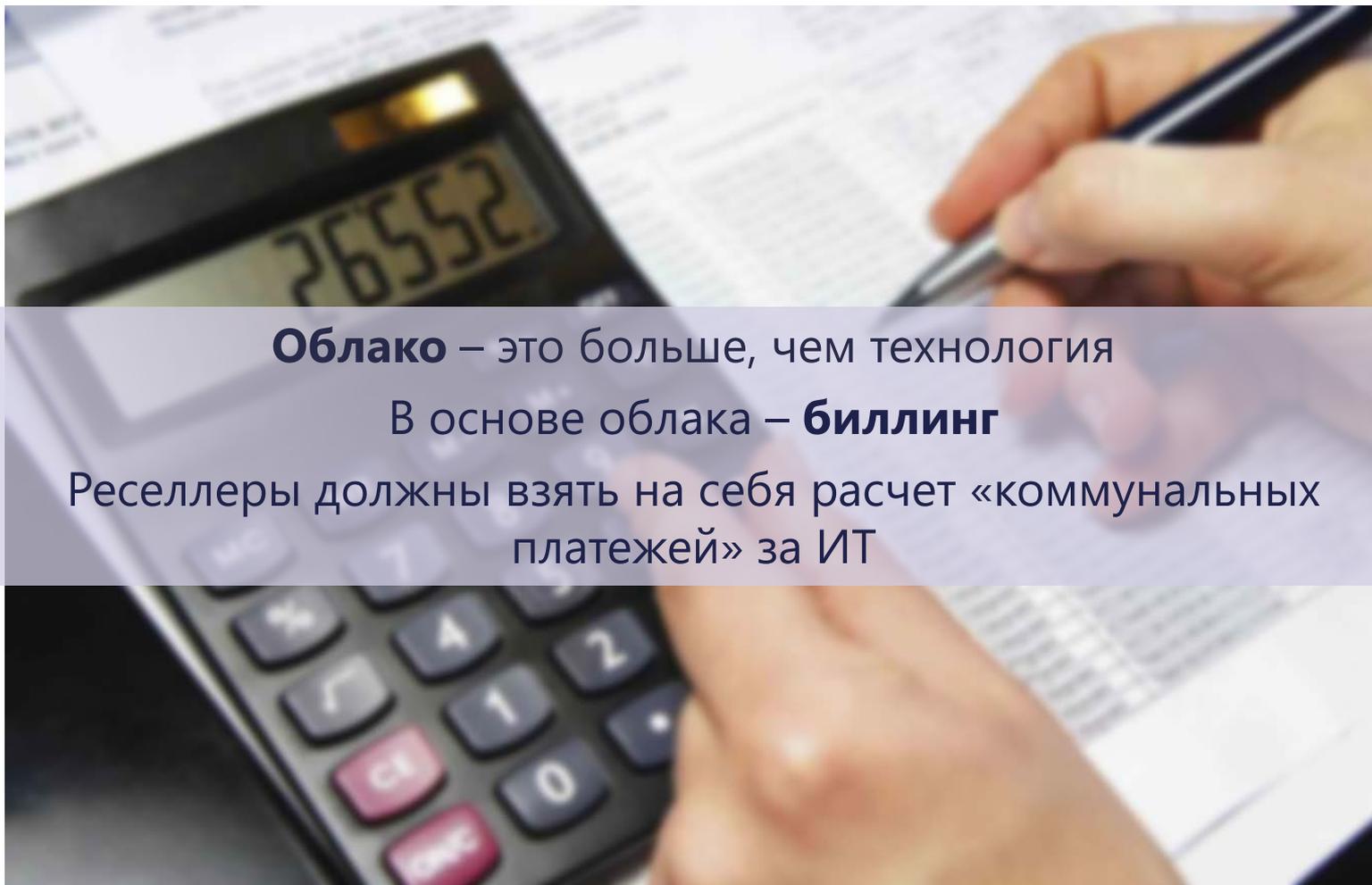
**Cash & Carry** - форма мелкооптовой торговли, при которой покупатель посещает склад или магазин, оплачивает товар на месте и самостоятельно забирает его



# О чем важно помнить при переходе на облачные сервисы



# Биллинг



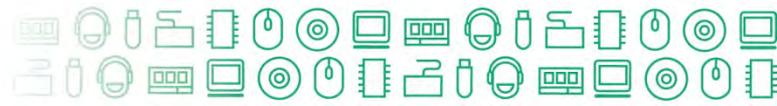
**Облако** – это больше, чем технология

В основе облака – **биллинг**

Реселлеры должны взять на себя расчет «коммунальных платежей» за ИТ



**AXOFT**



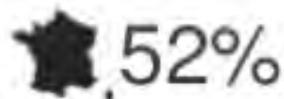
# Рынок облаков в SMB (данные Parallels)

Среднее использование облачных сервисов в SMB

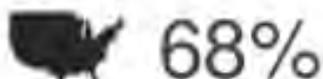
2012 – **4** публичных сервисов

2016 – **7** публичных сервисов

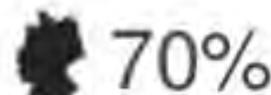
Количество заказчиков, заинтересованных в пакетах услуг



Франция



США



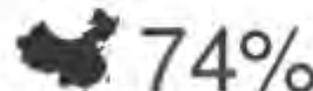
Германия



Россия



Великобритания



Китай

# Агрегация облачных сервисов



Microsoft Azure

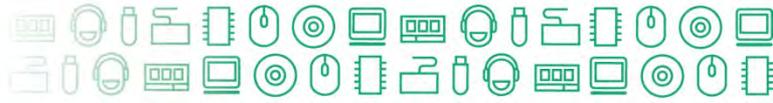


Office 365



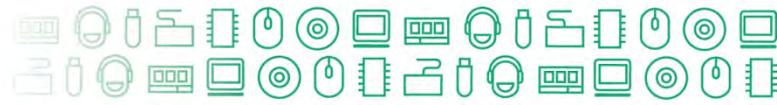
Skype  
for Business

**AXOFT**



# Ахофт – агрегатор облачных сервисов

- IaaS
- Офисные приложения
- Бухгалтерские/складские системы
- CRM/управление проектами
- Информационная безопасность
- IP-телефония
- Доступность данных/Disaster Recovery



# Что важно?

1. Возможность выбора облачных решений
2. SLA обеспечивает облачный вендор
3. Выбор из 6000 реселлеров по всей стране
4. Сопровождение доверяется вашему проверенному поставщику ИТ-услуг
5. Переход на модель «коммунальных платежей», биллинг на стороне реселлера

