



Compendio para la evaluación del control  
de la Cloud

*Para aprender más información sobre Cloud, seleccione una sección.*

**1.**

Introducción

**2.**

¿Qué es la Cloud?

**3.**

Modelos de servicio  
de la Cloud

**4.**

¿Por qué vender  
Cloud?

**5.**

La oportunidad

**6.**

Lo que necesita  
saber

**7.**

¿Qué es StreamOne?

**8.**

Presentando CMA

**9.**

Evaluaciones

**10.**

Biblioteca

**11.**

Datos en tiempo real

**12.**

Análisis de las  
deficiencias y  
hoja de ruta



Sus clientes necesitan nuevas formas de hacer negocios y la habilidad de responder o incluso predecir las necesidades de sus propios clientes con nuevos métodos.

Flexibilidad, agilidad y eficiencia ya no son solo palabras clave, sino que son nuevos modelos de negocio.

Como sus clientes están buscando maneras nuevas y más rápidas de responder a las demandas cambiantes de sus propios clientes, usted debe ser capaz no solo de mantener su ritmo, sino de guiarlos a través de esta travesía.

Entonces ¿Cuáles son las razones de estos cambios tan drásticos en el mercado?

Las nuevas tecnologías están cambiando la manera en la que trabajamos

Los dispositivos están liderando el cambio

Infraestructuras centradas en aplicaciones

Redes de alta calidad

Consumerización de las IT

Experiencias "Appstore"

Tasa de cambio

Centrarse en el negocio principal (no las IT)

## ¿Qué es la Cloud?

Las cinco características principales de la Cloud, según la descripción que de ella da el Instituto Nacional Americano de Estándares y Tecnología (NIST), son:

1

### **Autoservicio bajo demanda**

Un consumidor puede unilateralmente obtener capacidades digitales, tales como tiempo de almacenamiento y servidores de red, según sea necesario y de forma automática sin necesidad de interacción humana con cada proveedor de servicios.

2

### **Amplio acceso a la red**

Las funciones están disponibles en la red y se puede acceder a ellas a través de mecanismos estándar (teléfonos móviles, tablets, ordenadores portátiles y de sobremesa)

3

### **Puesta en común de recursos**

Los recursos informáticos del proveedor se combinan para dar servicio a varios usuarios mediante un modelo de "múltiple usuario", con diferentes recursos físicos y virtuales asignados dinámicamente y reasignados de acuerdo con la demanda de los consumidores. Algunos ejemplos de estos recursos son: almacenamientos, procesamiento, memoria y ancho de banda de red.

4

### **Elasticidad rápida**

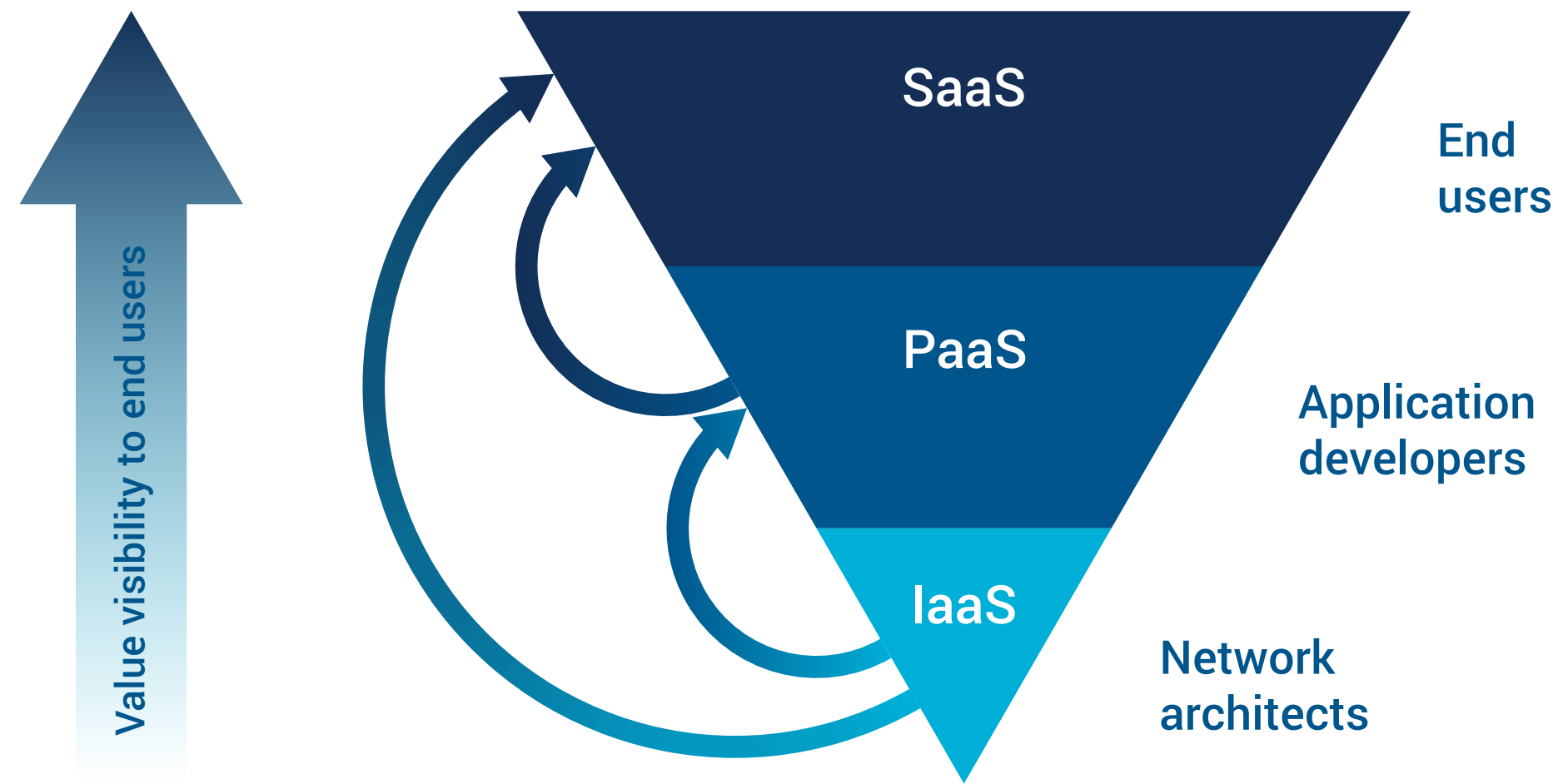
Las funciones pueden ser provisionadas y lanzadas de manera flexible, en algunos casos automáticamente, para escalar rápidamente tanto interiormente como exteriormente acorde con la demanda.

5

### **Servicio dimensionado**

Los sistemas Cloud controlan y optimizan automáticamente recursos usados mediante el aprovechamiento de la capacidad de medición en un cierto nivel de abstracción adecuado al tipo de servicio.



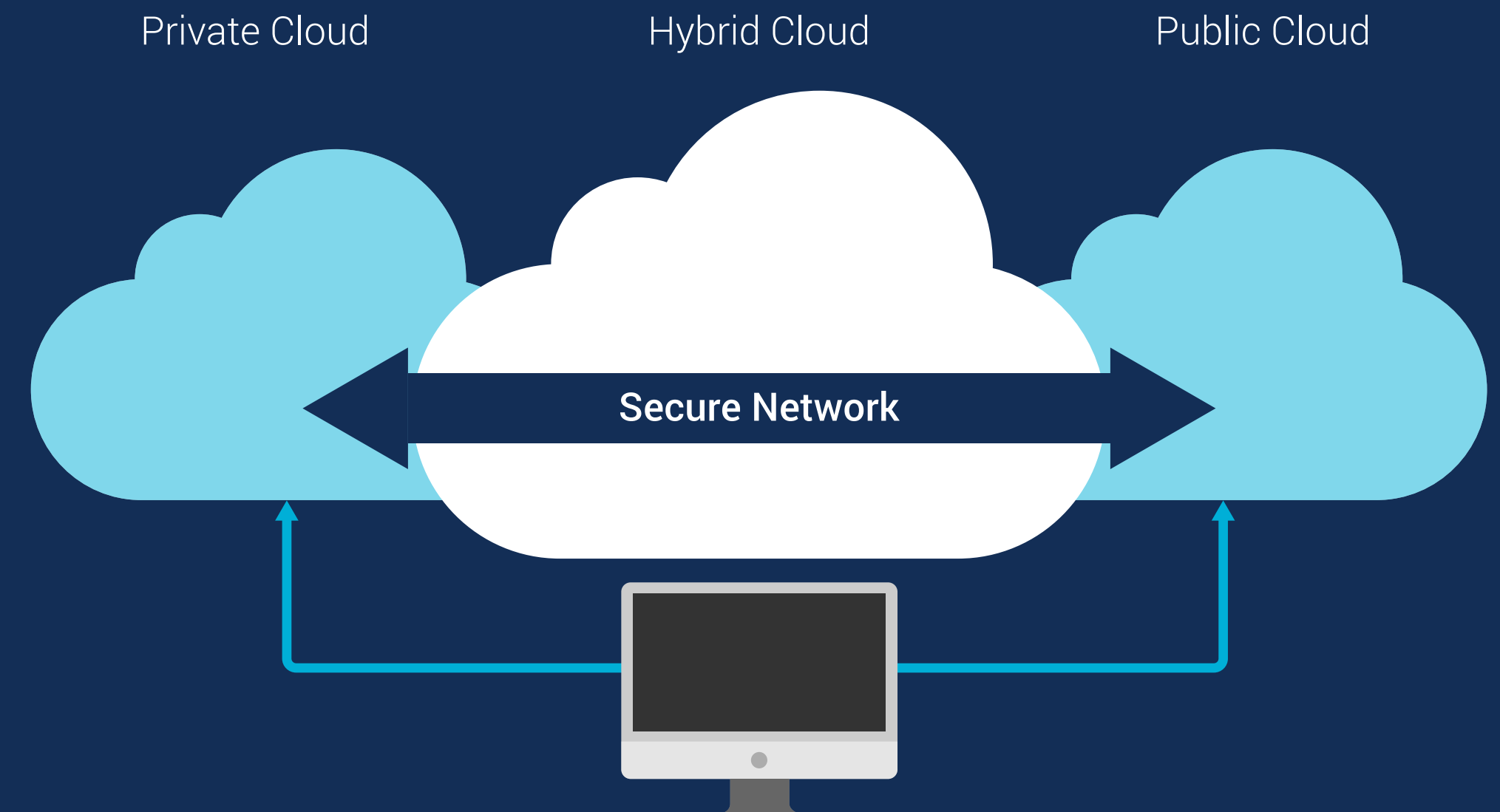


Para los proveedores de la Cloud, hay tres modelos de servicios Cloud típicos:

- Infraestructura como servicio (IaaS). La capacidad de proveer procesamiento, almacenamiento y redes, además de otros recursos informáticos fundamentales con los que el cliente es capaz de desarrollar y ejecutar software arbitrario, el cual puede incluir sistemas operativos y aplicaciones.
- Plataforma como servicio (PaaS). La capacidad que se pone a disposición del consumidor es desarrollar en la Cloud infraestructuras creadas por el mismo o adquirir aplicaciones creadas con lenguajes de programación, bibliotecas, servicios y herramientas soportadas por el proveedor.
- Software como servicio (SaaS). La capacidad que se pone a disposición del consumidor es utilizar las aplicaciones del proveedor, las cuales se ejecutan en una infraestructura Cloud. Se podrá acceder a dichas aplicaciones a través de varios dispositivos, como un navegador web (por ejemplo, correo electrónico basado en la web), o una interfaz de programa.

Los modelos de desarrollo de la Cloud se encuentran dentro de estas tres categorías:

- Cloud privada: la infraestructura de la Cloud se entrega para uso exclusivo de una organización, la cual comprende múltiples consumidores (por ejemplo, unidades de negocio). Esta infraestructura ha de ser propiedad, ser gestionada y operada por la organización, un "third party", o una combinación de ambos, y puede estar ubicado tanto dentro o fuera de las instalaciones.
- Cloud pública: la infraestructura de la Cloud está disponible para su uso abierto al público en general. Esta infraestructura ha de ser de propiedad, ser gestionada y operada por una organización académica, gubernamental o empresarial, o una combinación de estas.
- Cloud híbrida: la infraestructura de la Cloud es una composición de dos o más infraestructuras diferentes (privada, comunitaria o pública) que siguen siendo entidades únicas, pero están unidos por la tecnología estandarizada o patentada que permite la portabilidad de datos y aplicaciones.



## ¿Por qué vender Cloud?

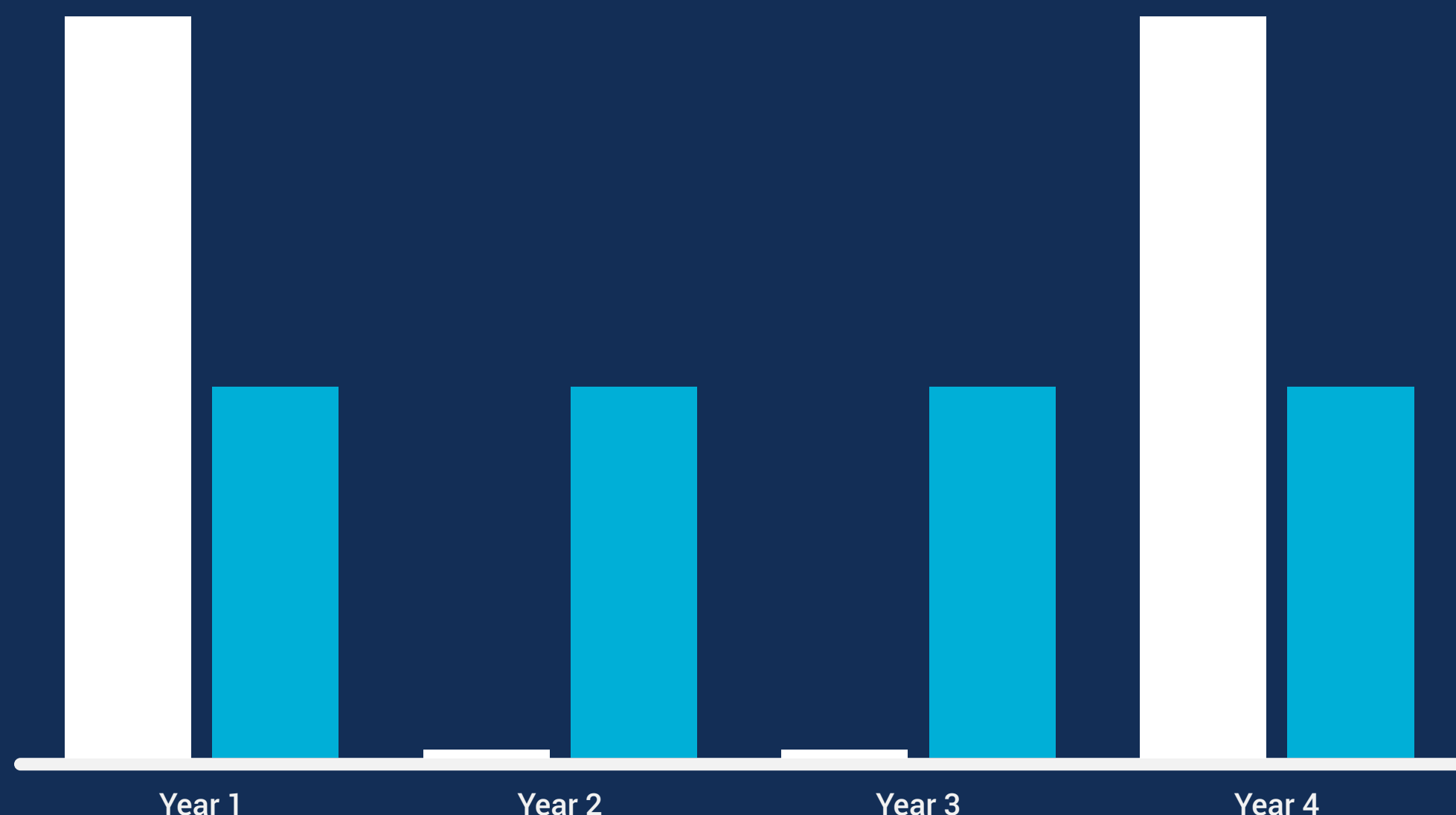
- El crecimiento de la Cloud pública se está acelerando más de lo que los análisis habían previsto. La entrega de software vía Cloud está creciendo diez veces más rápido que la licencia perpetua/única con clave de activación.
- En 2018 más del 78% de las cargas de trabajo móviles se procesarán en la Cloud.
- El crecimiento en el desarrollo de dispositivos relacionados con el "Internet de las cosas" es enorme, pero sin embargo la nueva ola de internet se centrará en combinar personas, procesos, cosas y datos, todos combinados.
- Cada vez se crearán más datos y estos tendrán que ser gestionados y procesados.

## La oportunidad

Todos los negocios están expuestos a medida que el mundo se transforma digitalmente, el proceso de lanzamiento al mercado está cambiando permanentemente.

El paso a la Cloud brinda la oportunidad de mover a sus clientes desde un modelo tradicional de Gasto de Capital (CapEx) a un modelo de Gastos por Uso (OpEx) más flexible y de pago por uso. Esto ayuda a mantener y profundizar su relación con el cliente, y permite beneficiarse de los ingresos en curso y recurrentes que genera la Cloud. En un modelo de Cloud va a facturar tanto por el consumo o por las suscripciones.

IT SPENDING CAPEX VS. OPEX



En el gráfico del ejemplo puede ver que las tres cantidades más pequeñas suman a más que la cantidad de los gastos operativos. Esto puede ser cierto ya que los servicios Cloud tienden a ser más caros. Sin embargo, esto no supone un problema porque cuando los usuarios están usando Cloud no solo están ahorrando en hardware sino también en electricidad, refrigeración, seguridad, ancho de banda, personal, etc. De esta forma, el uso de la nube es casi siempre más barato y también mitiga muchos riesgos asociados con la inversión CapEx.

Capex  
Opex

## ¿Qué necesita hacer?

Tech Data le permitirá tomar una ventaja proactiva en el viaje de su cliente a la Cloud.

A través de un proceso de liderar el apoyo, la evaluación y la habilitación, Tech Data le dará la capacidad para comprometerse con su cliente y entregar soluciones Cloud para satisfacer las necesidades de su negocio.

Tech Data le ayudará a definir el camino al éxito dentro del mercado de la Cloud, y a establecer su ruta a la Cloud Mastery.



Para suministrar los impactos empresariales probados que sus clientes necesitan, estará trabajando con los líderes mundiales del mercado de la Cloud.

Trabajar con Tech Data para satisfacer las necesidades de sus clientes incluye el uso de la solución única de Tech Data "StreamOne", la cual introduce coherencia y simplicidad a una proposición potencialmente compleja.

## ¿Qué es StreamOne?

StreamOne permite a los “resellers” aprender acerca de los productos de la Cloud, comprar dichos productos, y administrar sus clientes y pedidos desde una plataforma web.



**Aprender**



**Comprar**



**Administrar**

Tech Data le proporciona todos los recursos de habilitación, y el apoyo que necesita para acelerar su viaje de transacción a la Cloud.

**1.**  
**“@.com”**

Acceso a productos simples a través de la website de Tech Data

**2.**  
**“Integrated”**

Activación de su sitio web a través de APIs en vivo

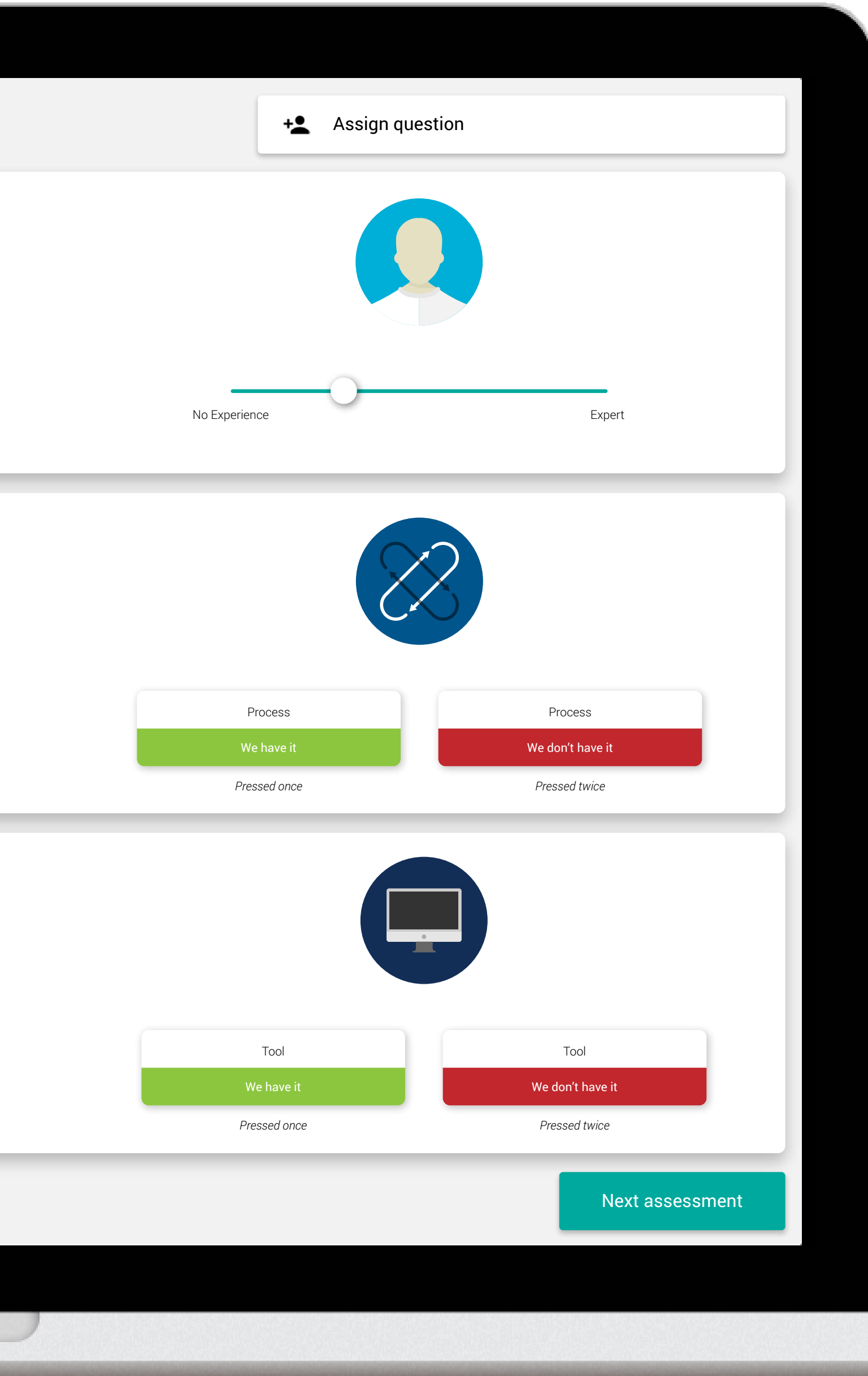
**3.**  
**“Branded solutions store”**

Marketplace Cloud de “marca blanca” a medida

**4.**  
**“Utility licensing”**

Construye tu propio servicio/plataforma de Cloud





## Presentación de Cloud Mastery Assessment (CMA)

Basándose en sus respuestas a varias evaluaciones de “auto ritmo”, CMA mide sus capacidades como reseller de la Cloud, en contra de un modelo operativo de destino óptimo, e identifica rápidamente los roles principales, procesos y tecnologías que necesita desarrollar, para comenzar su trayecto hacia el siguiente nivel de madurez para una Cloud Service Practice.

Las evaluaciones de respuesta rápida están categorizadas dentro de cuatro ámbitos: Ventas, Servicios, Operaciones e Infraestructura.

## Evaluaciones

### Personas

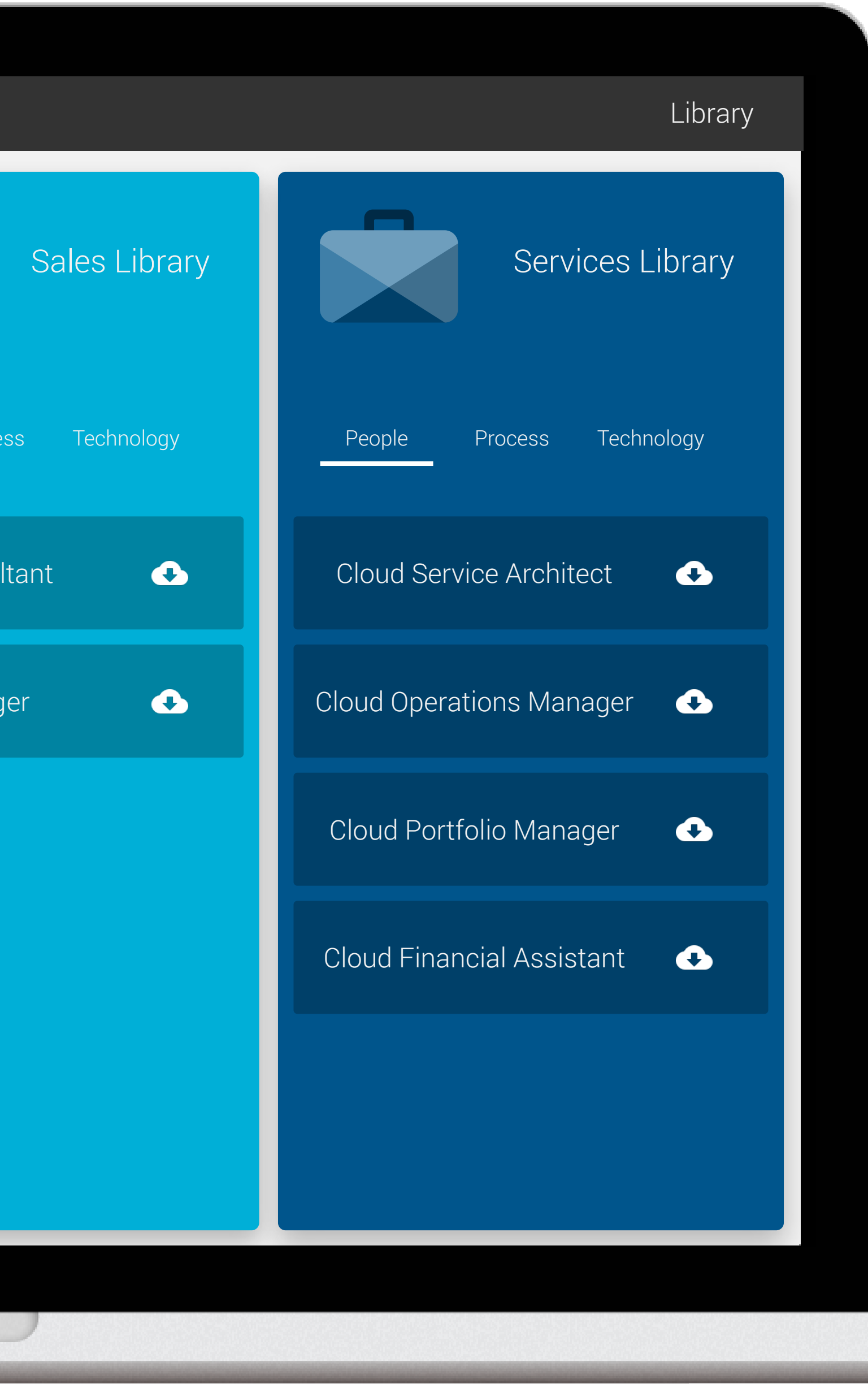
CMA identifica todos los roles y habilidades requeridos para un Cloud Reseller Practice y le permite calificar la experiencia de su organización en relación con éstos, en una escala de “No Experience to Expert”

### Procesos

La Evaluación de Procesos del CMA le permite seleccionar cuales de los procesos de la Cloud Service Practice quiere tener en su organización.

### Tecnología

La Tecnología de Evaluaciones del CMA le permite elegir de cuáles de las Cloud Reseller Practices, relacionadas con la tecnología y las herramientas, debe crear una imagen más clara en su organización.

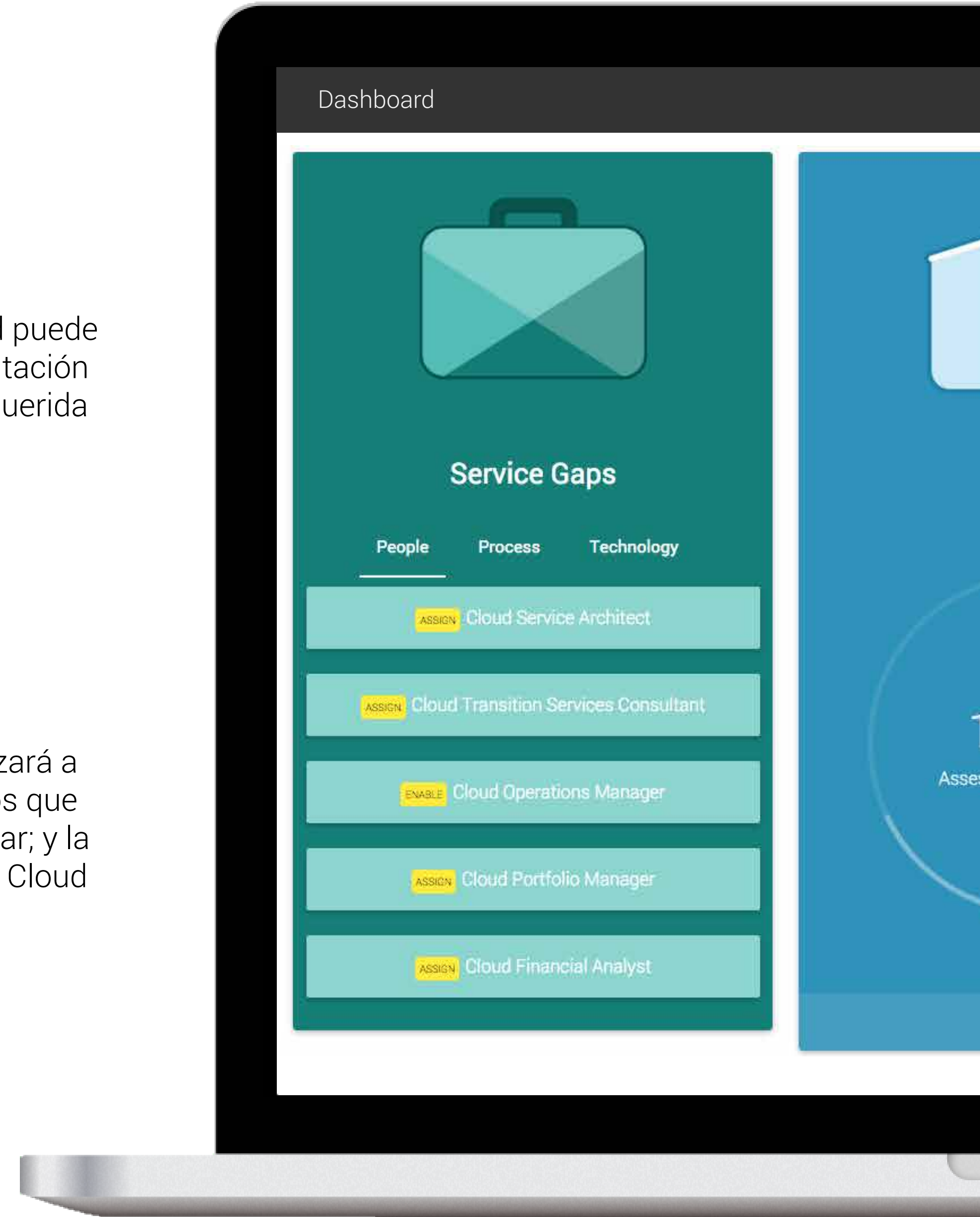


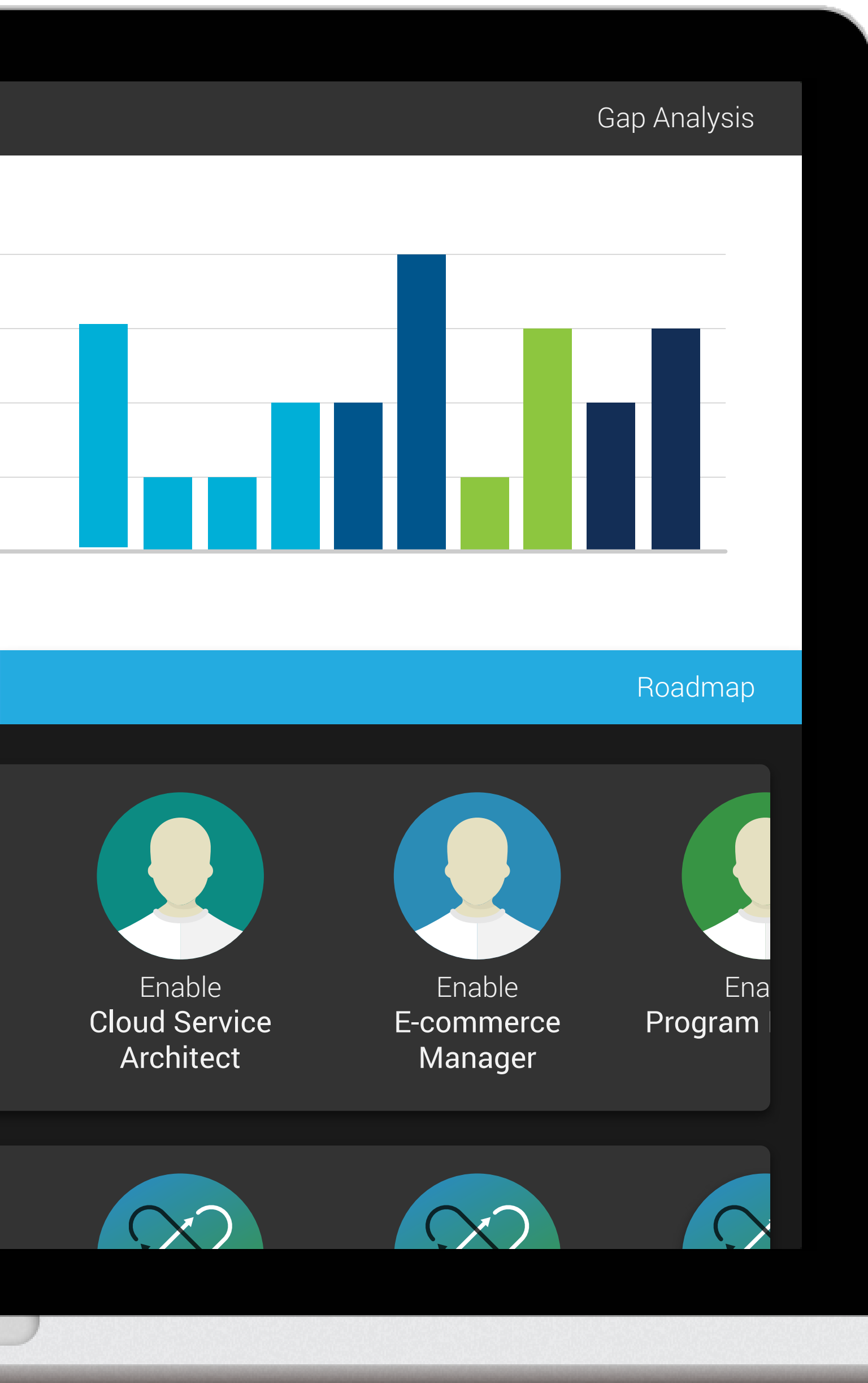
### Biblioteca

En cualquier momento del proceso de CMA usted puede acceder a una completa biblioteca con documentación resumida para cada rol, proceso y tecnología requerida para un óptimo Cloud Service Practice.

### Datos en tiempo real

Al completarse sus evaluaciones, CMA le empezará a resaltar: los roles que necesita asignar y aquellos que necesita activar; los procesos que debe desarrollar; y la tecnología que necesita adquirir para mejorar su Cloud Service Practice.





## Análisis de las deficiencias

Una vez que haya terminado sus evaluaciones, CMA identificará inmediatamente donde se encuentran sus puntos débiles, para determinar cuáles son las áreas de desarrollo clave para su negocio.

## Hoja de ruta

CMA optimiza el uso de la Cloud Services Practice para obtener métricas a tiempo real, con un plan de trabajo detallado incluido.

A partir de su hoja de ruta se puede profundizar más para ver las funciones, procesos y tecnología que necesita para desarrollar de su organización. Esto le permite iniciar su camino hacia el siguiente nivel de madurez para la Cloud Service Practice.

***TD Tech Data***<sup>®</sup>