



# Уникальная стратегия НРЕ в области гибридных облачных систем: ориентация на партнеров



---

# Содержание

- 3** Переход к гибридной инфраструктуре уже начался
- 3** Разнообразные требования требуют абсолютно новой стратегии
- 4** Помощь в укреплении бизнеса поставщиков услуг
- 4** Сотрудничество с поставщиками услуг: предоставление преимуществ гибридного облака
- 5** Экономически эффективные решения поставщиков услуг
- 6** Гибкие бизнес-модели
- 6** Партнерское сотрудничество по совместному выводу продуктов на рынок
- 7** Отраслевые показатели подтверждают лидерство НРЕ
- 8** Успех в мире гибридных технологий начинается со 100-процентной нацеленности на успех поставщиков услуг



## Переход к гибридной инфраструктуре уже начался

В условиях экономики идей новые участники рынка предлагают новые модели бизнеса и привлекательные возможности для заказчиков, успешно конкурируя с традиционными предприятиями. Чтобы оставаться конкурентоспособными, требуются преобразования, а компаниям необходимо становиться более гибкими и эффективными и быстрее внедрять инновации.

Потребление ИТ-ресурсов быстро меняется, помогая решать эти проблемы. В настоящее время организации получают, потребляют ИТ-услуги и управляют ими, используя сочетание традиционного, частного и публичного облака (гибридная инфраструктура). В результате получается сочетание ИТ-технологий, которое позволяет развертывать рабочие нагрузки и предоставлять приложения с помощью наиболее подходящей платформы в соответствии с уникальными требованиями клиента, такими как производительность, стоимость, соответствие требованиям и расположение.

## Разнообразные требования требуют абсолютно новой стратегии

Hewlett Packard Enterprise (HPE) предлагает уникальную стратегию в области гибридной инфраструктуры для удовлетворения требований к изменению модели потребления ИТ-ресурсов, разнообразию рабочих задач и приложений, а также географических бизнес-требований. В результате заказчики получают оптимальное сочетание ИТ-решений для достижения успеха в условиях экономики идей.

Стратегия HPE в области гибридной инфраструктуры дополняет возможности управления частными облачными и гибридными ИТ-средами компании HPE. В основе этой стратегии лежит партнерское сотрудничество с поставщиками услуг, которые предоставляют дистанционные потребительские услуги, необходимые организациям.

Стратегия привлечения нескольких партнеров использует экосистему поставщиков услуг (включая Microsoft® Azure в качестве предпочтительного поставщика публичного облака), которая предоставляет широкий спектр услуг, направленных на удовлетворение уникальных требований заказчиков. Данная многоуровневая стратегия с привлечением нескольких партнеров предусматривает использование стратегических технологий HPE и сторонних поставщиков (HPE Cloud Services Automation, HPE Helion OpenStack®, Microsoft Azure, VMware и HPE Helion Eucalyptus) для поддержки традиционных и облачных приложений в самых различных моделях развертывания.

### Платформы предоставления услуг

HPE Helion OpenStack  
Microsoft Azure  
VMware  
HPE Helion Eucalyptus



## Помощь в укреплении бизнеса поставщиков услуг

Получение ощутимого дохода от новых инвестиций – это задача, с которой сталкиваются многие поставщики услуг. Поскольку потребности заказчиков постоянно меняются, быстрая разработка и предоставление услуг, приносящих прибыль, сопряжены со сложностями. Финансирование внутренних преобразований, переход от капитальных затрат к эксплуатационным, а также согласование расходов с доходами представляют собой непростые задачи. Кроме того, отделы продаж и маркетинга компаний — поставщиков услуг прикладывают большие усилия для получения дополнительных навыков и расширения присутствия своих компаний на растущем рынке ИТ как услуги. Чтобы решить эти важные проблемы и устранить препятствия на пути к ускорению роста, поставщикам услуг требуется такой партнер, как Hewlett Packard Enterprise.

## Сотрудничество с поставщиками услуг: предоставление преимуществ гибридного облака

Стратегия HPE обеспечивает тесное сотрудничество для сочетания возможностей и преимуществ поставщиков услуг, включая услуги центра обработки данных, сетевую инфраструктуру, репутацию брендов и охват рынка, с опытом компании HPE в разработке облачных технологий, ее технологическими ресурсами, профессиональными услугами и возможностями вывода продуктов на рынок. Подобное партнерство опирается на экосистему, использующую уникальные возможности различных партнеров (поставщиков услуг, VAR-партнеров, системных интеграторов, дистрибьюторов и независимых поставщиков программного обеспечения) для создания, продвижения, продажи и предоставления потребительских услуг. Данное сотрудничество основано на нескольких ключевых элементах, обеспечивающих общий успех: экономически эффективные решения поставщиков услуг, гибкие бизнес-модели, а также сотрудничество по выводу продуктов на рынок. Благодаря этому уникальному подходу, ориентированному на партнеров, HPE организует совместную работу с поставщиками услуг по предоставлению гибридной ИТ-инфраструктуры и ускорению развития бизнеса.

Сотрудничество HPE с поставщиками услуг охватывает три области.

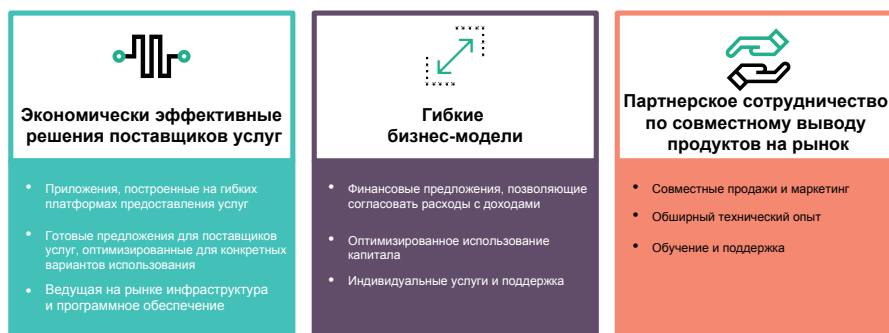


Рис. 1. Сотрудничество HPE с поставщиками услуг охватывает три области.



#### Готовые решения для поставщиков услуг

Экономически эффективные услуги в сочетании с платформами для их предоставления позволяют создавать готовые решения для поставщиков.

#### Экономически эффективные решения поставщиков услуг

Благодаря HPE поставщики услуг могут предлагать дифференцированные услуги, приносящие прибыль, которые могут быстро разворачиваться и согласовываться с бизнес-целями для соответствующего географического региона или сегмента рынка. HPE позволяет партнерам поставщикам услуг создавать четко ориентированные предложения услуг на основе соответствующего технологического решения. Это может быть стандартная платформа предоставления услуг, поддерживающая несколько моделей развертывания (выделенного частного облака, виртуального частного облака, публичного облака), портфель горизонтальных и вертикальных приложений, решения для конкретных сценариев использования, ориентированные на определенное приложение или рабочую нагрузку, а также индивидуальные решения, основанные на уникальных требованиях поставщика услуг и разработанные на базе непревзойденной инфраструктуры и программных ресурсов HPE.

#### Гибкая платформа предоставления услуг

Компания HPE предлагает набор решений на основе платформы предоставления услуг, технологий HPE и сторонних поставщиков, которые поддерживают предоставление набора различных приложений и управления ими в самых различных моделях развертывания. Подобный многоуровневый подход позволяет поставщикам услуг решать различные рабочие задачи самым эффективным образом.

Платформы поставщиков услуг HPE построены с использованием технологий HPE Cloud Service Automation, Helion Openstack и Helion Eucalyptus, а также решений Microsoft Azure Pack/Stack и VMware.

#### Готовые предложения для поставщиков услуг, оптимизированные для конкретных вариантов использования

Поставщики услуг получают решение, которое позволяет предоставлять услуги, ориентированные на определенный сценарий использования.

Готовые решения HPE для поставщиков услуг разработаны для уникальных бизнес-моделей «ИТ как услуга» и включают в себя эталонные архитектуры, услуги установки и развертывания. Эти решения проходят предварительное тестирование и полностью готовы к использованию. Они помогают ускорить разработку услуг и позволяют поставщикам выполнять соглашения заказчиков об уровне обслуживания, а также требования по безопасности.

#### Ведущая на рынке инфраструктура и программное обеспечение

Компания HPE много лет является отраслевым лидером, известным своими инновациями, и предлагает лучшие на рынке линейки серверов, систем хранения данных, сетевого оборудования и программного обеспечения, способные удовлетворить различные потребности поставщиков услуг. Эти технологии составляют основу платформы предоставления услуг HPE и решений, оптимизированных для сценариев использования; они могут использоваться в качестве основы для решений конкретного поставщика услуг, созданных в соответствии с уникальными требованиями заказчика, с учетом рабочей нагрузки или географического региона.



#### **Гибкие бизнес-модели**

НРЕ предлагает различные финансовые программы и инструменты, которые согласуют расходы с доходом, минимизируют капитальные затраты и помогают поставщикам услуг предоставлять более качественные услуги для своих конечных заказчиков. Использование финансовых и технологических услуг НРЕ открывает путь к инновационным финансовым предложениям, соответствующим как текущим, так и будущим потребностям поставщиков услуг:

- **Ускоренный перенос ресурсов.** Поддерживайте инфраструктуру в актуальном состоянии, производя обновление, расширение или замену технологии по мере возникновения соответствующих бизнес-потребностей.
- **Модернизация технологий и возобновление ресурсов.** Удовлетворяйте потребность в инновациях, используя адаптированный упреждающий подход к выводу ИТ-оборудования из эксплуатации.
- **Гибкое выделение ресурсов.** Обеспечьте баланс бюджета путем наращивания ресурсов по мере необходимости без больших капитальных расходов.
- **Предварительное предоставление необходимых ресурсов: подписка на серверы.** Подготовьтесь к росту, ускорьте доступ к ресурсам и предотвратите задержки благодаря возможностям оплаты по факту развертывания.
- **Гибкая и прозрачная оплата ресурсов («ресурсы как услуга»).** Исключите ненужные расходы и уменьшите риск благодаря переходу на модель оплаты по факту использования.

Четкая стратегия в отношении оптимизации капитальных затрат и гибкая модель потребления ИТ-ресурсов помогает поставщикам услуг добиться желаемых бизнес-результатов.

#### **Партнерское сотрудничество по совместному выводу продуктов на рынок**

Сотрудничество в области совместного вывода продуктов на рынок является определяющим для повышения привлекательности предложений партнеров, развития навыков в области продаж и маркетинга, а также более широкого охвата рынка. Компания НРЕ предлагает партнерскую программу для поставщиков услуг, которая включает совместные программы информирования потенциальных заказчиков, формирования спроса, поддержки обучения, а также совместные мероприятия по продажам с использованием прямых и косвенных каналов. Эти партнерские отношения играют ведущую роль для предоставления решений гибридной инфраструктуры наиболее оптимальным и эффективным способом.

- Воспользуйтесь нашим инструментом поиска партнеров для продвижения услуг, а также упрощения поиска предложений партнеров для наших конечных заказчиков.
- Увеличьте охват рынка благодаря каталогу облачных услуг, позволяющему подобрать оптимальные решения для конечных заказчиков в соответствии с существующими бизнес-требованиями.
- Сократите риск и оптимизируйте конфигурации с помощью консультаций поставщика услуг.
- Используйте прямые и косвенные каналы НРЕ и поставщика услуг для ускорения роста в нескольких регионах и отраслях.



## Отраслевые показатели подтверждают лидерство HPE

HPE помогает поставщикам услуг ускорить получение прибыли, сокращая время вывода новых услуг на рынок на 3 месяца, обеспечивая приобретение 150 новых клиентов за 2 недели, а также сокращение расходов на 30% и баланс бюджета. Решения HPE используют три из пяти самых успешных в мире поставщиков услуг SaaS («ИТ как услуги»)<sup>1</sup>. Кроме того, решения HPE используют девять из десяти ведущих компаний из списка Fortune Global 500 для осуществления необходимых преобразований для перехода на гибридную инфраструктуру. Компания HPE является поставщиком облачной инфраструктуры номер один и помогает компаниям по всему миру ускорить получение желаемых результатов. Компания HPE является единственным поставщиком систем хранения данных, который был назван лидером **«Магического квадранта Gartner»** как среди производителей твердотельных массивов<sup>2</sup>, так и среди производителей дисковых массивов общего назначения<sup>3</sup> с использованием одной и той же архитектуры — ZPAR. Система хранения данных HPE ZPAR StoreServ была создана для многопользовательской среды современных поставщиков услуг.

**«HPE ZPAR StoreServ 7450 выделялось на фоне остальных предложений как очевидная возможность перевести наши услуги в области хранения данных на платформу нового поколения. Это настоящая находка: Zayo уже осваивает новые направления в бизнесе благодаря эффективным возможностям этого решения».**

Кристиан Тефт (Christian Teeft), технический директор компании Zayo

<sup>1</sup> Montclare SaaS 250, июль 2016 г.  
[montclare.com/saas-250/](http://montclare.com/saas-250/)

<sup>2</sup> «Магический квадрант» Gartner для производителей твердотельных массивов, июль 2015 г. [gartner.com/doc/reprints?id=1-2IAZW1N&ct=150623&st=sb](http://gartner.com/doc/reprints?id=1-2IAZW1N&ct=150623&st=sb)

<sup>3</sup> «Магический квадрант» Gartner для производителей дисковых массивов общего назначения, октябрь 2015 г. [gartner.com/doc/reprints?id=1-2Q7I8S0&ct=151021&st=sb](http://gartner.com/doc/reprints?id=1-2Q7I8S0&ct=151021&st=sb)

<sup>2,3</sup> Компания Gartner не отдает предпочтение никаким поставщикам, продуктам или услугам, представленным в ее исследовательских отчетах, и не рекомендует пользователям технологий выбирать только тех поставщиков, которые получили наивысшую оценку. Публикации об исследованиях Gartner отображают точку зрения специалистов организации Gartner и не должны рассматриваться как констатация факта. Компания Gartner отказывается от всех гарантий, как явных, так и подразумеваемых, в отношении данного исследования, включая гарантии коммерческой ценности или пригодности для использования в определенных целях.



Респонденты предполагают увеличить расходы на облачные технологии примерно на 44% в ближайшие 2 года.

- [IDC, CloudView 2016.](#)

Более 70% активных пользователей облака разделяют стратегию «гибридного» облака.

- [IDC, CloudView 2016.](#)

## Успех в мире гибридных технологий начинается со 100-процентной нацеленности на успех поставщиков услуг

Невозможно отрицать тенденцию перехода к гибридным облачным решениям и потребности в решениях поставщиков услуг.

Стратегия HPE в отношении гибридной инфраструктуры дает поставщикам услуг инструменты, помогающие заказчикам произвести оценку и перейти на гибридную среду, учитывая при этом разнообразие рабочих задач, приложений и географии.

Чтобы добиться успеха в гибридном мире, поставщикам услуг требуется опытный партнер в области гибридных решений. Таким партнером является компания HPE.

Дополнительная информация:  
[hpe.com/info/sp](http://hpe.com/info/sp)



Подпишитесь и будьте в курсе последних новостей HP