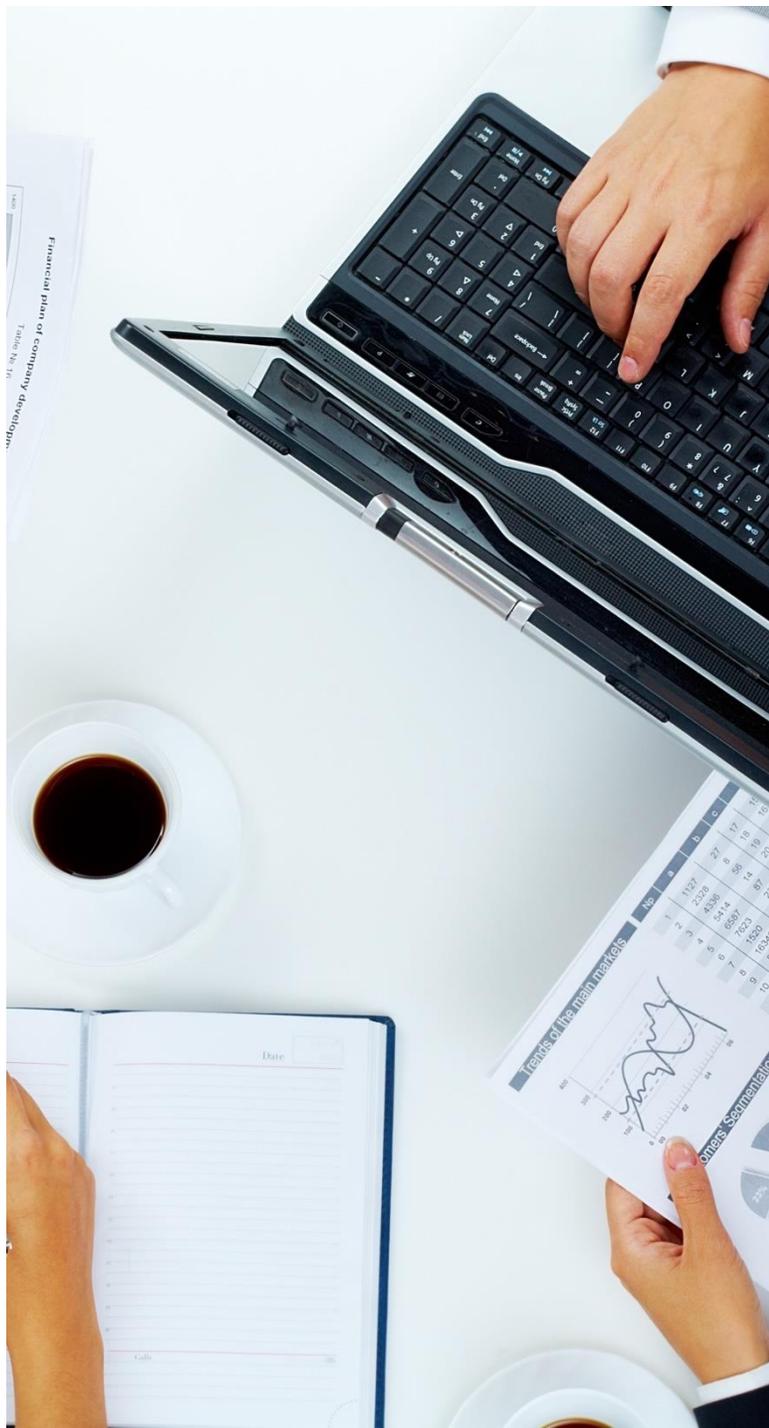


The background of the slide is a dark, high-angle view of a city at night, with numerous skyscrapers illuminated. Overlaid on this is a complex digital network of glowing blue lines and nodes, suggesting a cloud or data network. A prominent, thick, glowing blue line curves across the left side of the image.

# **CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES EM LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CLOUD**

Agya Corporation  
Octubre 2020

# CONTENIDO

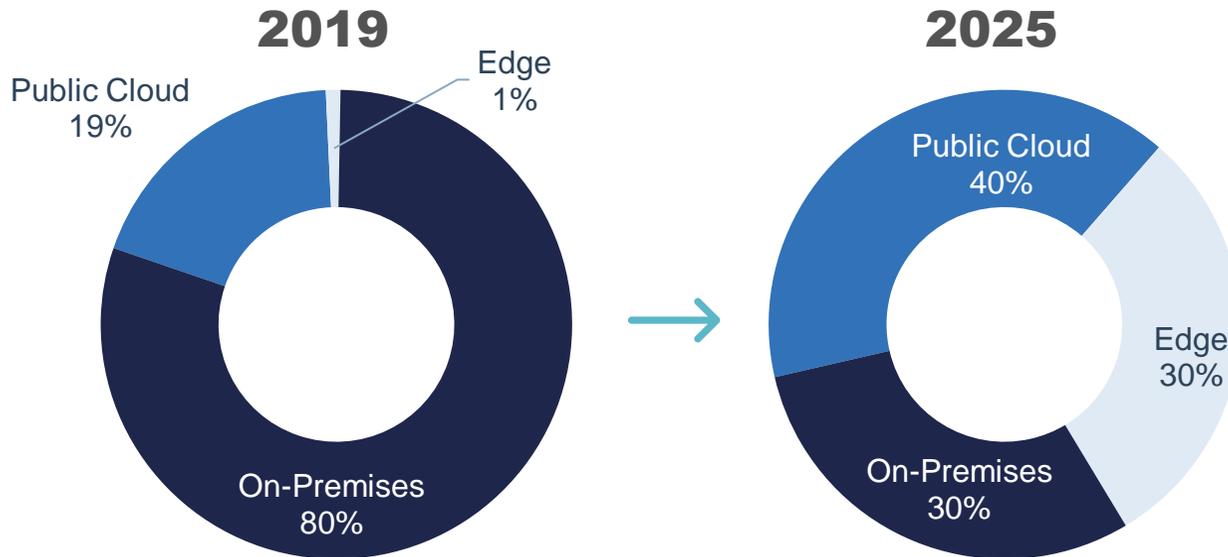


- La oportunidad de mercado
- Cómo podemos ayudar - Resumen
- Consultoría de marketing
- Herramientas de orquestación en la nube
- Espacios de trabajo virtuales
- Herramientas de orquestación de recuperación ante desastres
- Herramientas de inteligencia artificial
- Diseño de Infraestructura Tecnológica
- Operaciones iniciales

# LA OPORTUNIDAD DE MERCADO



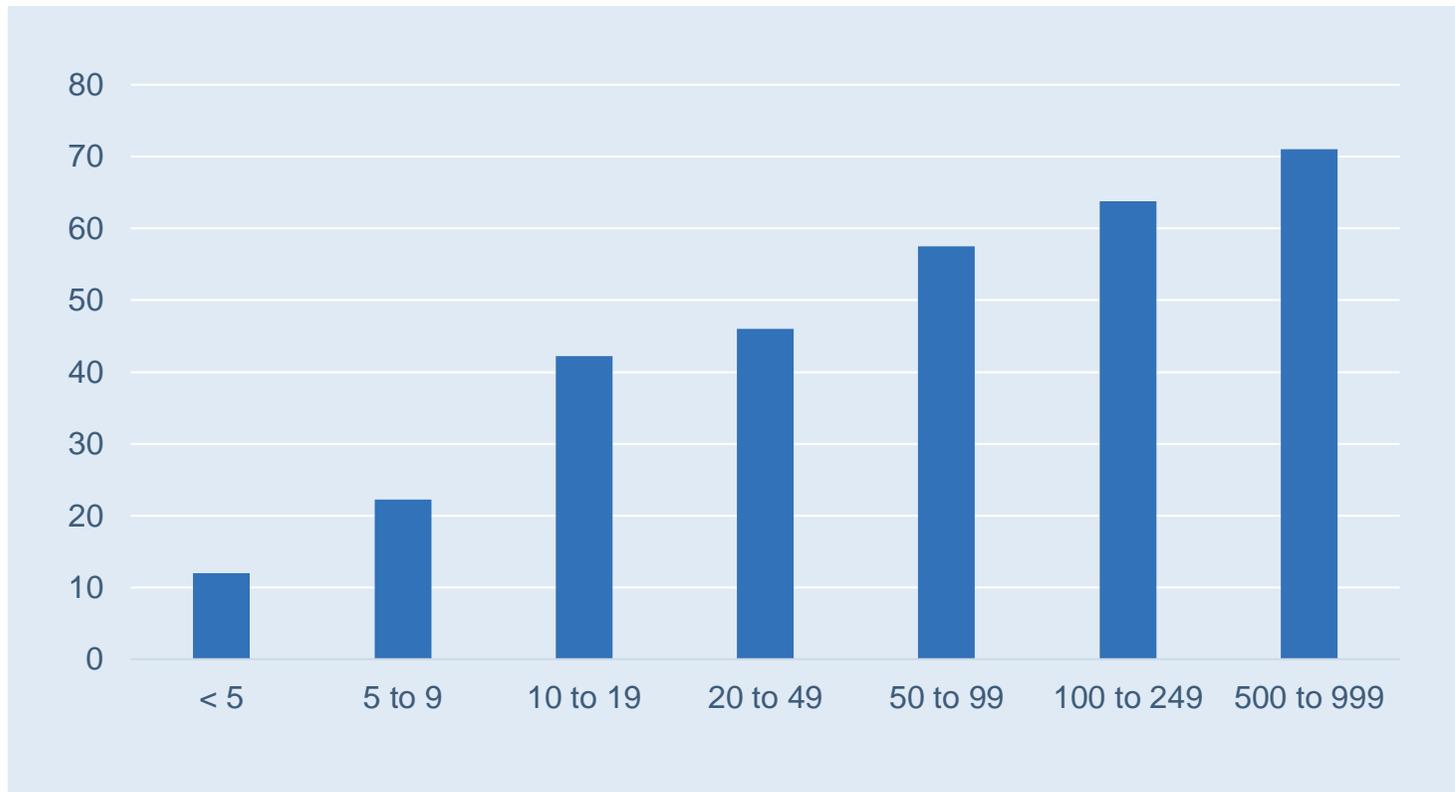
# MILES DE MILLIONES DE DÓLARES CAMBIANDO DE MANOS



- Según Gartner, entre 2019 y 2025, la mayoría de las workloads de tecnología de la información que se ejecutan actualmente en los centros de datos corporativos migrarán a la cloud pública y la edge cloud.
- Este movimiento podría representar un cambio de miles de millones de dólares en el consumo de equipos, software y servicios de TI para los proveedores de servicios en cloud.

# PYMEs MIGRANDO A LA CLOUD

SMBS of all sizes report increasing investment in cloud and hosted Solution as Alternatives to on-premise



Please Indicate your level of agreement with each of the following. We are increasingly investing in “cloud” or “hosted” solutions as alternatives to technology we own and have on premises

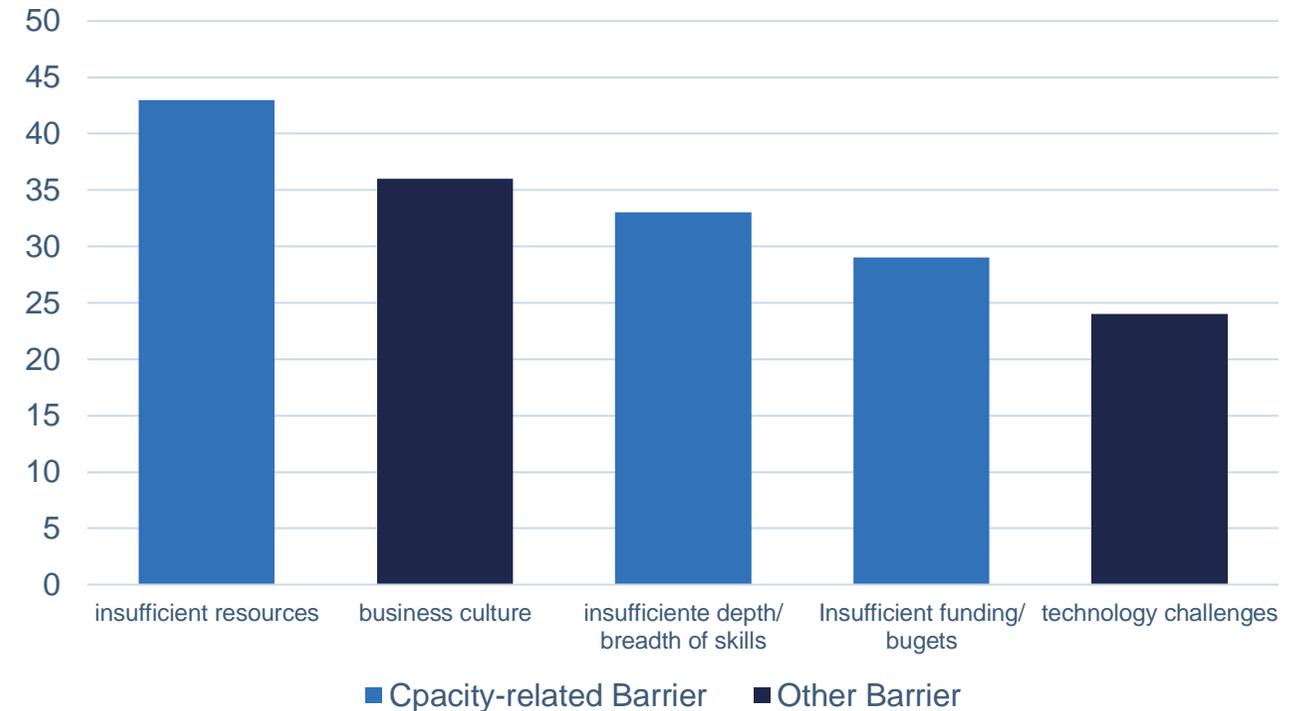
- Según IDC, las empresas con más de 20 empleados tienen una fuerte tendencia a migrar a los servicios de TI en el modelo de hosting o cloud.

# CIOS NECESITAN AYUDA



## CIOs Worry IT does not have capacity to meet firm objectives

Top five barriers to business objectives cited by MSE CIOs



- Esto se debe a que los CIOs no tienen los recursos disponibles para lograr los objetivos operativos y la transformación digital.

# LA EDGE CLOUD ES UNA REALIDAD

How are IT services expanding at the edge?

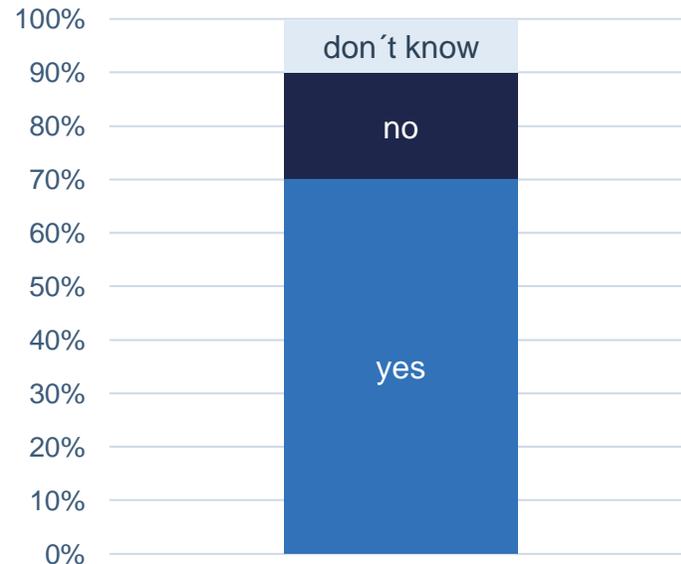


Jennifer Cooke

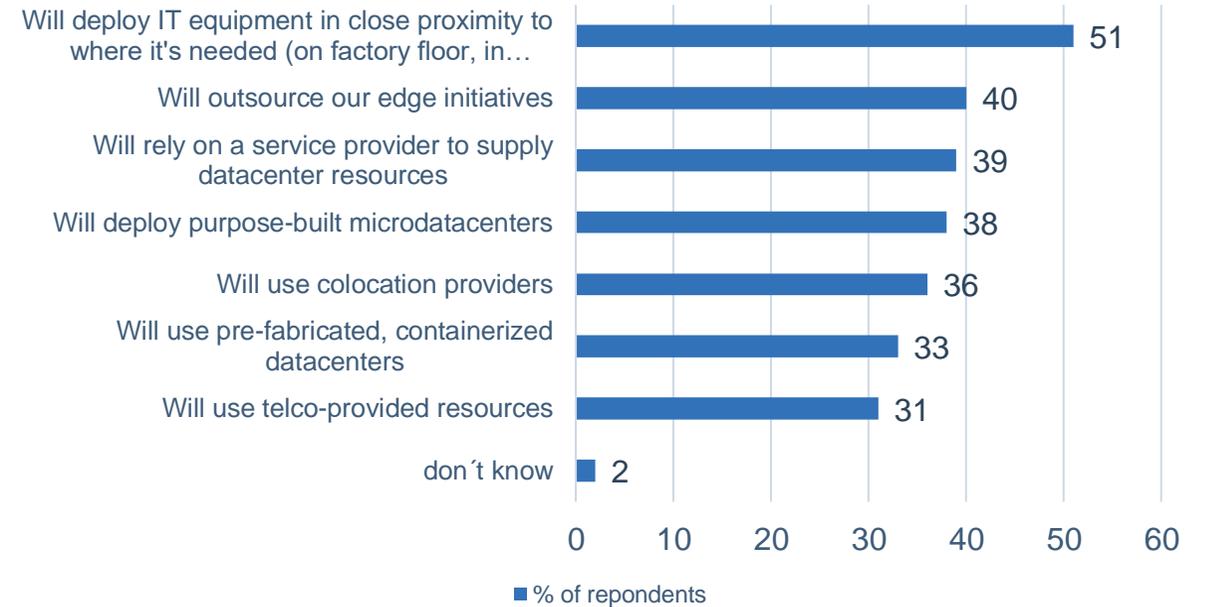


Dave McCarthy

Is your organization planning to deploy more IT services at the edge?



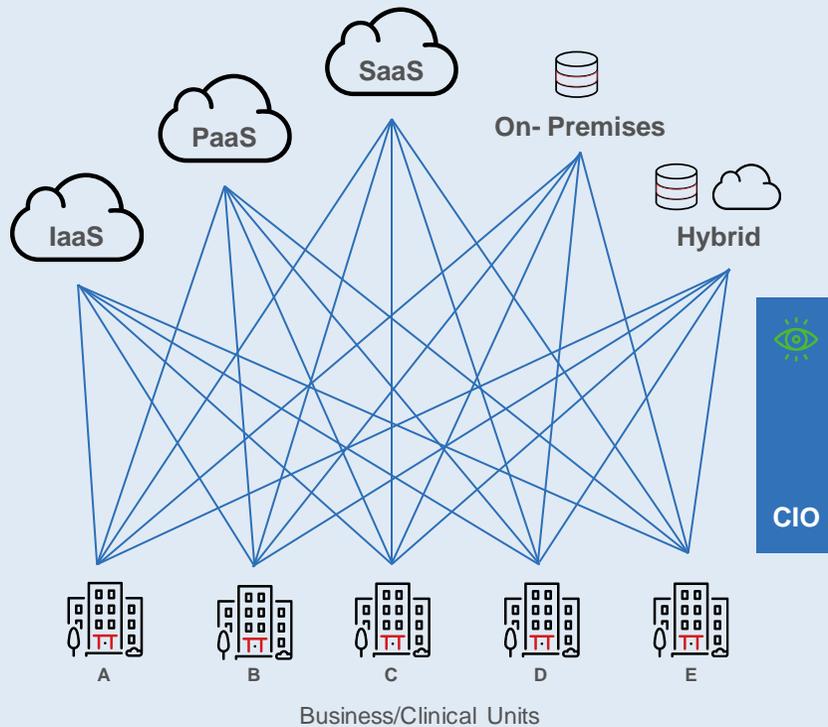
How do you plan to deploy IT services at the edge?



- La latencia, la soberanía de los datos, la seguridad y la personalización son algunos de los factores que impulsan a las organizaciones a implementar sus recursos de TI “on the edge”.

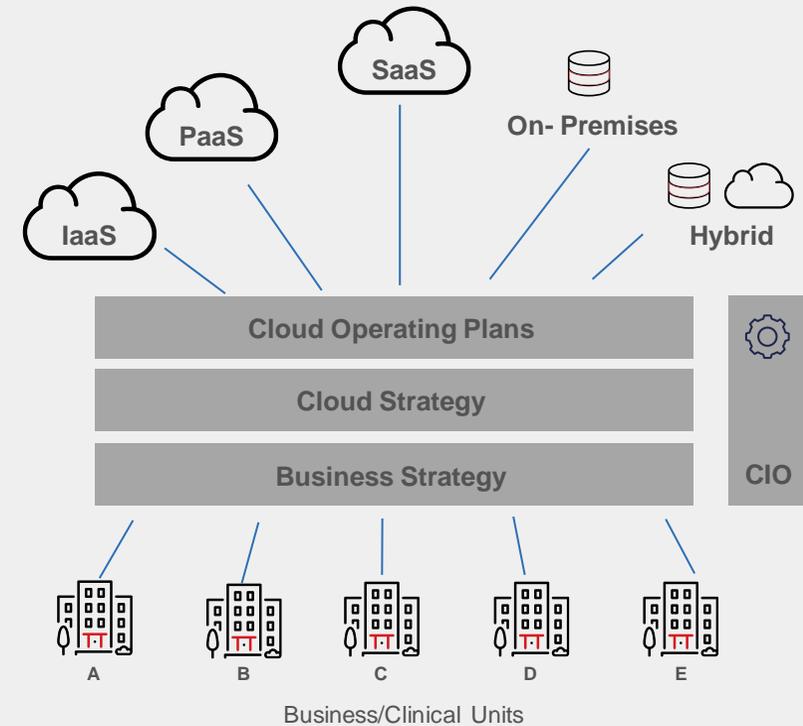
# LA FALTA DE ESTRATEGIA DE MIGRACIÓN SE CONVIERTE EN UNA PESADILLA

## CIO as Witness to cloud Implementation



**Nightmare to support**

## CIO as Driver of Cloud Strategy

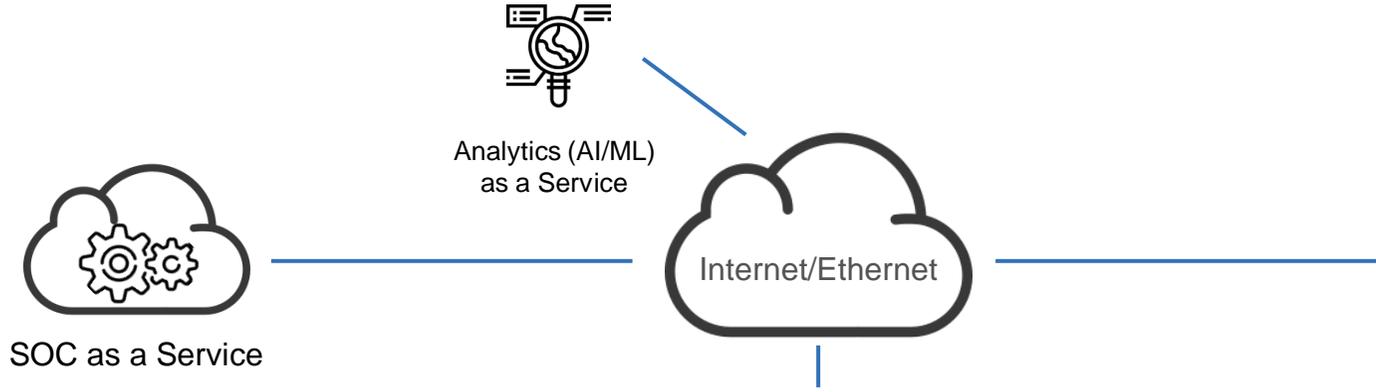


**Model supported by Agya**

A background image showing a close-up of a person's hands in a white shirt pointing at a document with charts and graphs. A keyboard is visible in the foreground. A blue semi-transparent rectangle is overlaid on the right side of the image, containing the main title.

# CÓMO PODEMOS AYUDAR

# DEFINICIÓN DE LA SOLUCIÓN INTEGRADA



- Managers**
- Business UX
  - Governance
  - Financial Mgmt
  - Service Mgmt
  - Reporting
- 
- IT Admins**
- Tech UX
  - Manage automated Tasks
- 
- Developers**
- APIs
  - Coding
  - Testing

## Single Hybrid Cloud Management Portal Unified Experience



Production Environment



Disaster Recovery Environment



Processes

People

Tools

# CONSULTORÍA DE MARKETING

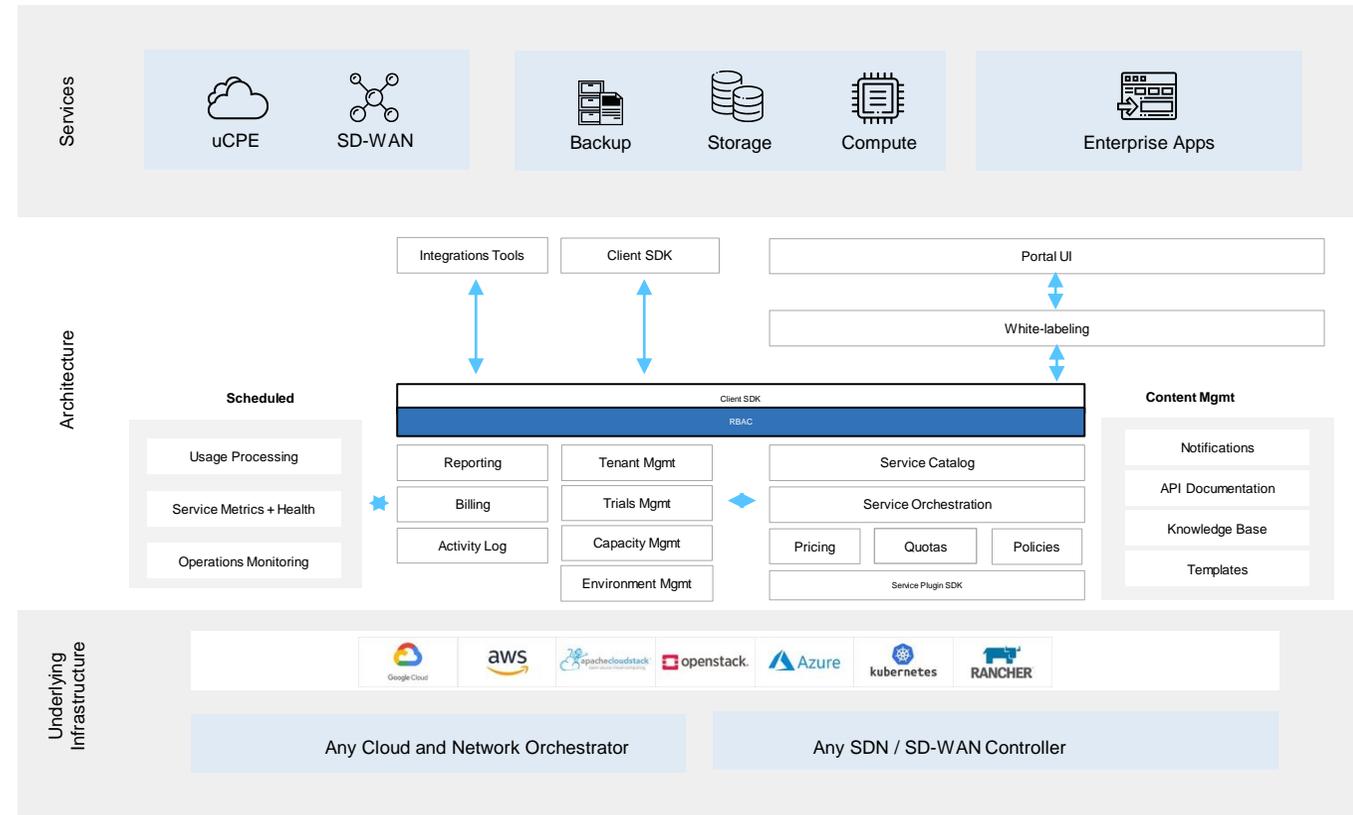


- Soporte para la definición del catálogo de productos
- Desarrollo de productos
  - ¿Cuál es el mercado? ¿Cuál es la necesidad del mercado?
  - Portafolio para satisfacer las necesidades del mercado
  - Plan de negocios
  - Modelos de precios
  - Posicionamiento en el mercado
  - Contenido / material de marketing
  - Entrenamiento de ventas

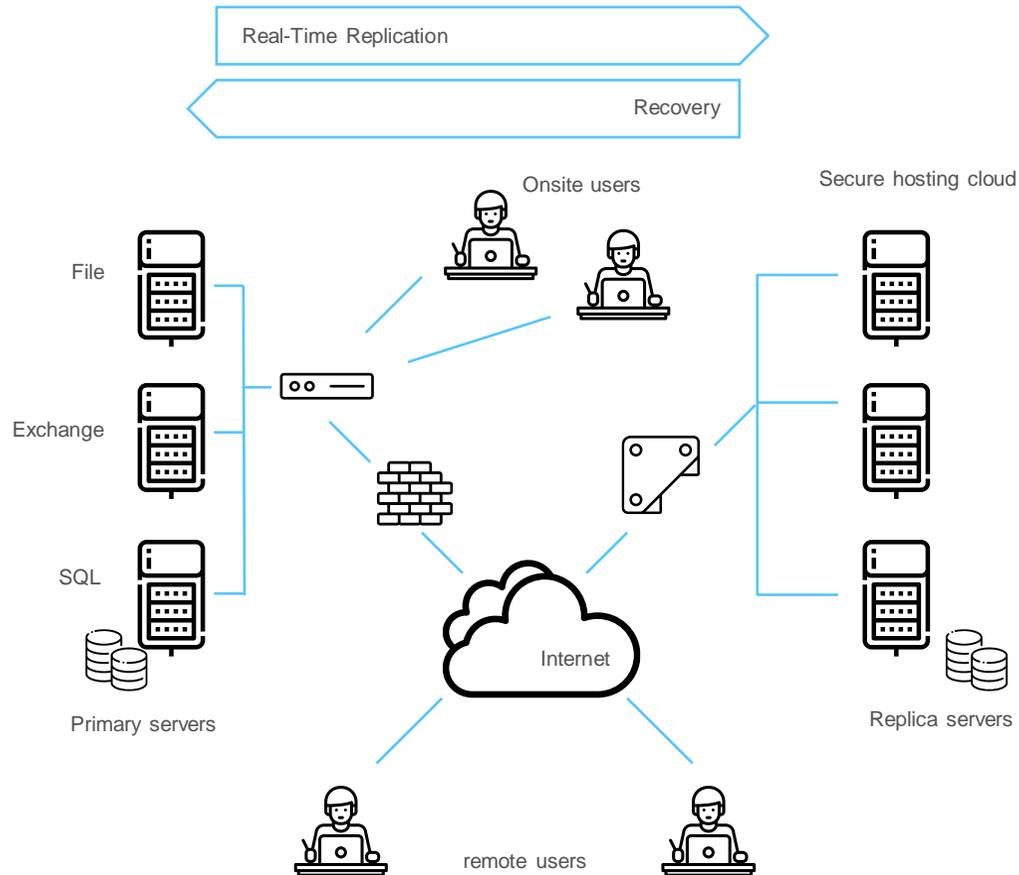
# SOLUCIÓN DE ORQUESTRACIÓN HYBRID / EDGE / MULTI-CLOUD



- Gestión de identidad (integrado con O365, Google Apps, OKTA u OpenID)
- Portal Master integra aplicaciones internas y SaaS en inicio de sesión único
- La orquestación de múltiples Clouds permite un portal único para administrar Cloud públicas, privadas, híbridas o de Edge
- Orquestación de recursos nativos en la Cloud como Google GKE Kubernetes, Azure AKS y Amazon EKS
- Permite la administración multinivel de revendedores, sub-organizaciones, etc.
- Mide el consumo y permite la recarga interna



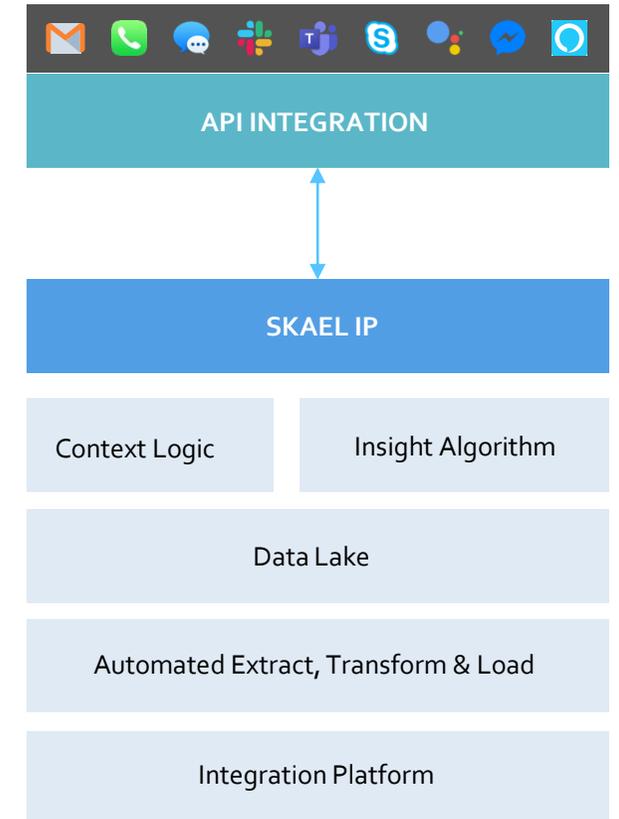
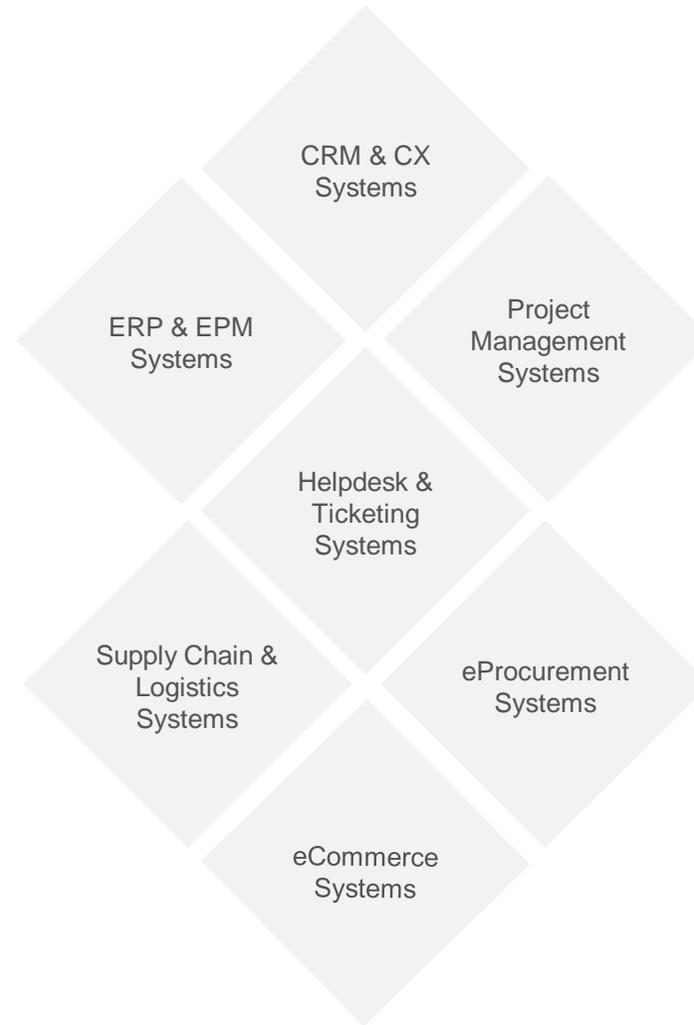
# ORQUESTRACIÓN DE RESILIENCIA DE TECNOLOGÍA DA INFORMACIÓN



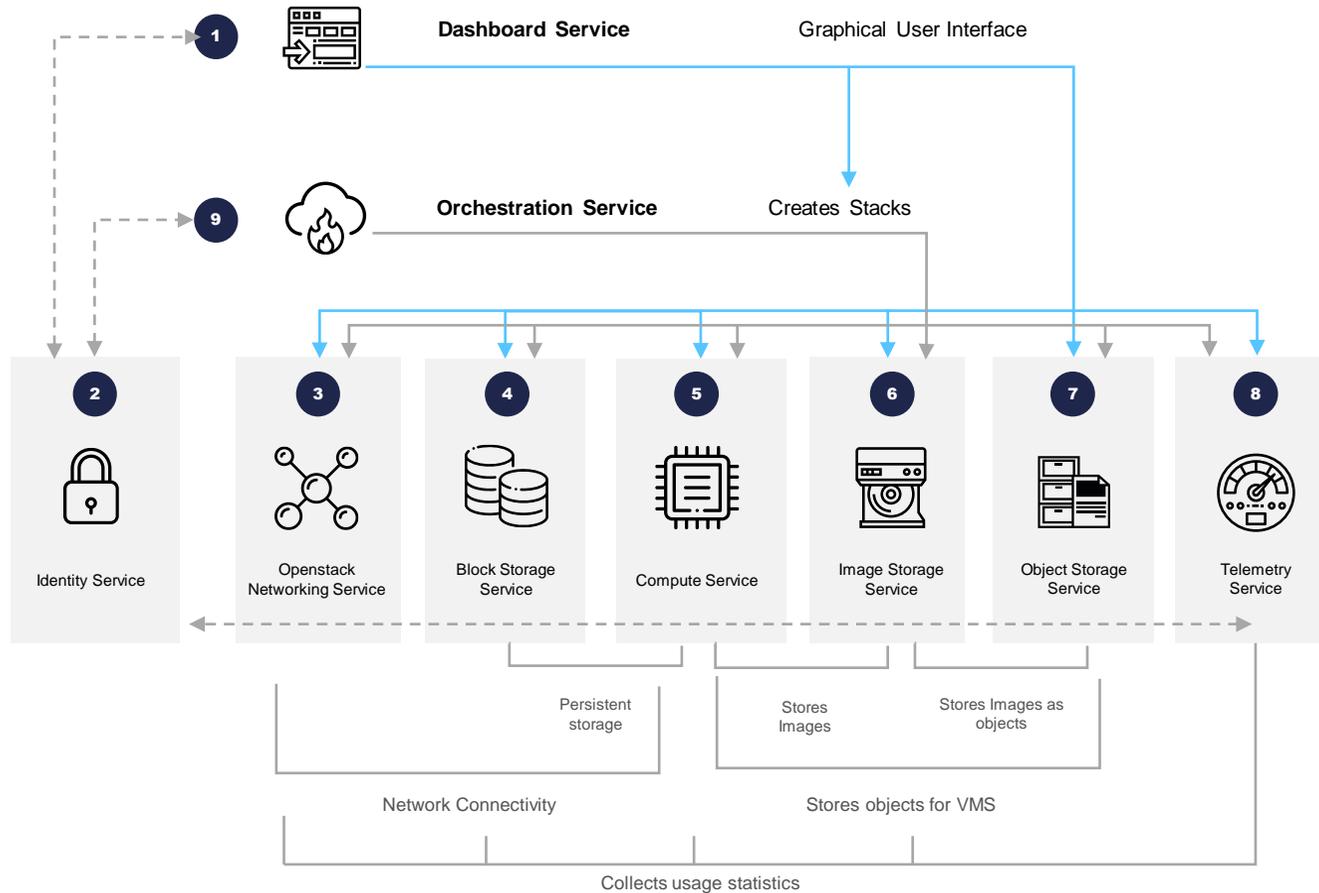
- Mucho más allá de habilitar un entorno de recuperación ante desastres.
- Permite la orquestación de procesos comerciales
- Visibilidad completa de métricas, cumplimiento, sandbox
- Utiliza inversiones existentes. La solución organiza aplicaciones como Veeam, Commvault y varias otras
- Automatización de workloads
  - De lo más simple a lo más complejo
- Varias plataformas
  - Físico a virtual
  - Cloud a Cloud
  - Cualquier hipervisor

# HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

- Empleado virtual
- Reemplaza el trabajo humano repetitivo
- Capacidad para integrar datos estructurados y no estructurados
- Inteligencia contextual sin procesos de extracción, transformación y carga (ETL)



# DEFINICIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA



- Diseño de arquitectura tecnológica:
  - Habilitar la implementación de computación / almacenamiento
  - Incluye capacidades de virtualización de funciones de red (NFV)
- Diseño de red:
  - Diseño de redes de almacenamiento
  - Recomendaciones de escalabilidad en la Cloud
  - Recomendaciones de alta disponibilidad (HA)
  - Recomendaciones para soluciones de monitoreo en la Cloud
  - Recomendaciones de actualización a la Cloud

# SOPORTE A LAS OPERACIONES DIARIAS

- Soporte de preventa
- Admite migraciones / implementaciones de clientes
- Soporte a las operaciones diarias de los clientes



A top-down photograph showing several hands of different ethnicities and ages working together to assemble white puzzle pieces on a light-colored wooden table. The hands are positioned around the puzzle pieces, some holding them in place. The scene is brightly lit, and the focus is on the collaborative effort.

# DETALLE DE LAS SOLUCIONES

A background image showing a group of people in a meeting. A man in a light blue shirt is speaking to a woman in a brown top and another man in a white shirt. They are seated around a wooden table with papers and glasses. A large blue semi-transparent rectangle is overlaid on the image, containing the title text.

# CONSULTORÍA DE MARKETING

# MERCADO



- Soporte para la definición del catálogo de productos
- Investigación de mercado primaria y secundaria
- Elaboración de cuestionario e hipótesis
- Ejecución de investigación que busque definir la oportunidad de mercado

# SEGMENTACIÓN / DEFINICIÓN DE PRODUCTOS

- Con los datos de la investigación en la mano, desarrollamos una evaluación para brindar respuestas a preguntas, tales como:
  - Segmentación de mercado
    - Industria
    - Tamaño de los clientes
    - Regionalización de clientes
  - Portafolio para satisfacer las necesidades del mercado
    - Definición de MVP (producto mínimo viable)
    - Definición de roadmap



# BUSINESS PLAN / PRECIFICACIÓN



- Desarrollo del plan de negocios
  - Proyecciones financieras
- Modelos de precios
  - Soporte para definir costos
  - Modelado de precios

# MARKETING / VENTAS

- Contenido del material de marketing
  - Asistencia en el desarrollo de contenido del sitio web
  - Posicionamiento del producto
  - Material de marketing: folletos, hojas de ventas, ayudas de trabajo, etc.
- Entrenamiento de ventas
  - Apoyo en el desarrollo de material de formación consultiva en ventas



# ORQUESTRACIÓN



Multi-Cloud

---



Hybrid Cloud

---



Private Cloud

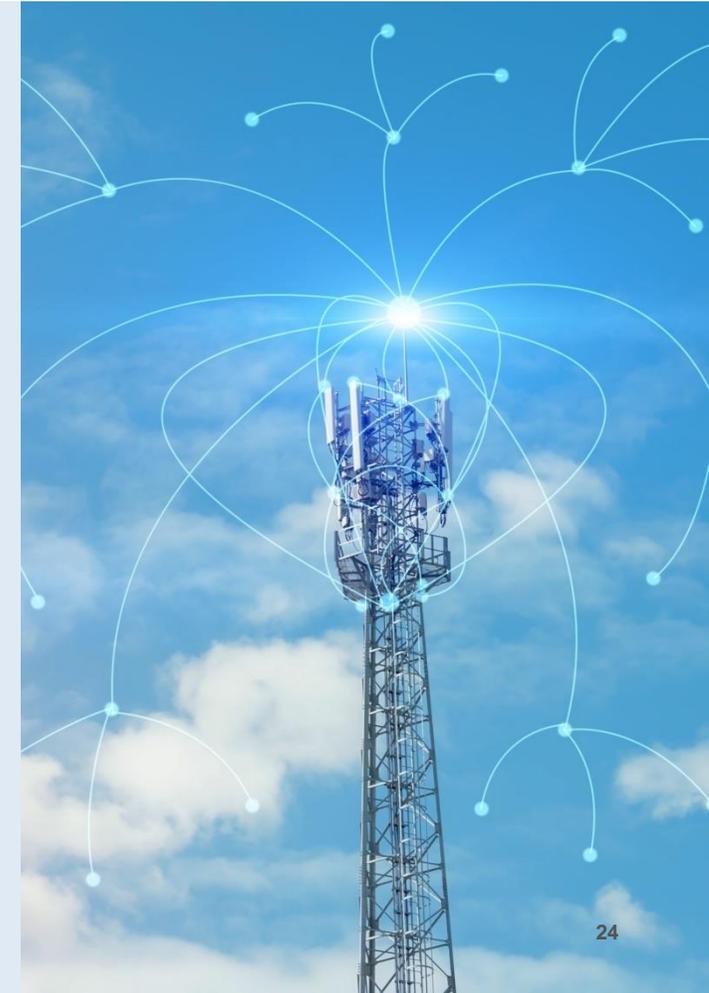
---



Edge Cloud

# SOLUCIÓN IDEAL PARA TELECOMUNICACIONES Y PROVEEDORES DE SERVICIOS

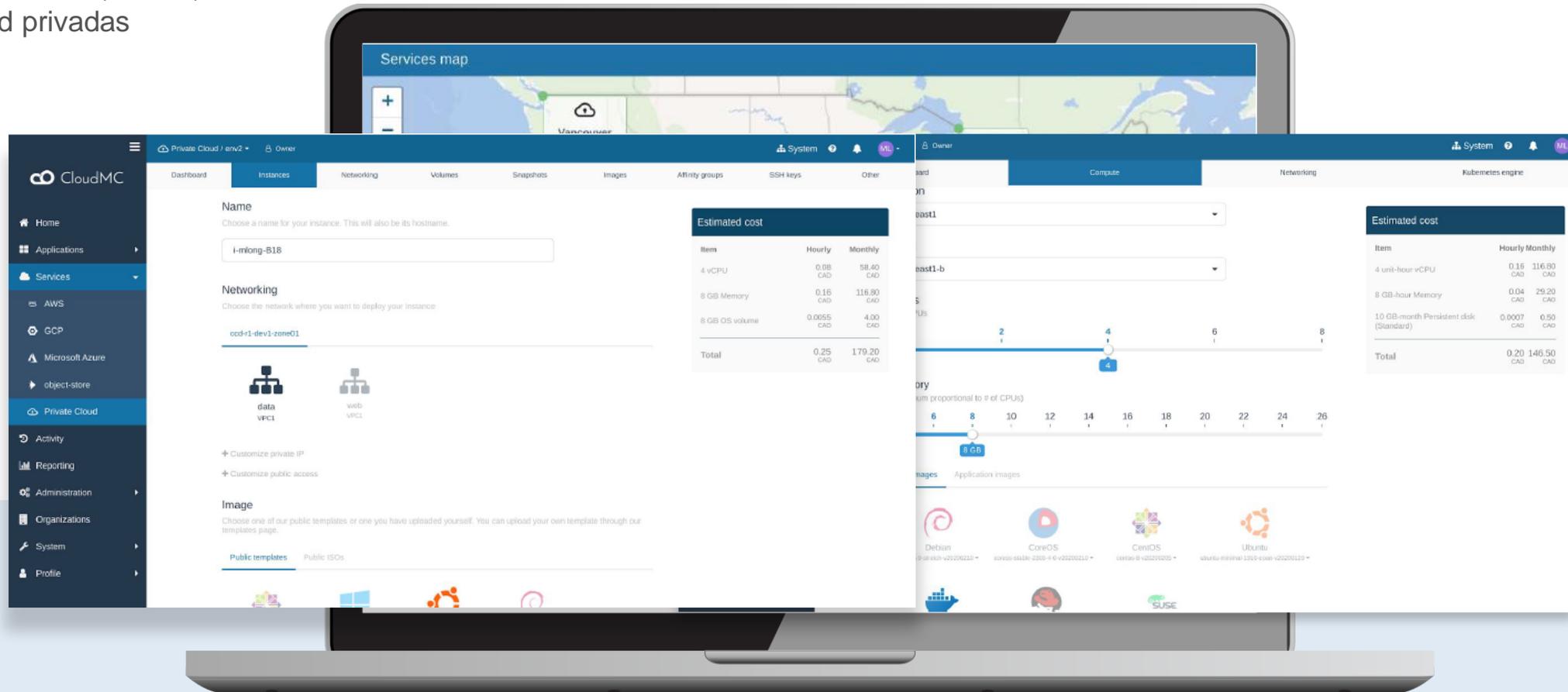
- Las empresas de telecomunicaciones y los proveedores de servicios que deseen proporcionar servicios en la Cloud tienen opciones de varias topologías.
- Cada una de estas topologías con sus propias interfaces, plataformas, desafíos y peculiaridades
- El objetivo es simplificar la prestación de servicios, las operaciones diarias y monetizar los servicios al máximo.
- Necesitan agilidad para aprovechar una oportunidad de mercado única y mantener los costos bajos y con gran control.
- Intentar integrar diferentes nubes es un desafío muy interesante
- Si utilizan la computación en la nube pública, no resolverán el problema para todos los clientes.
- Es posible que puedan utilizar soluciones de nube híbrida para mantener la soberanía de los datos.
- La solución esta aquí



# PANEL ÚNICO DE MULTI-CLOUD

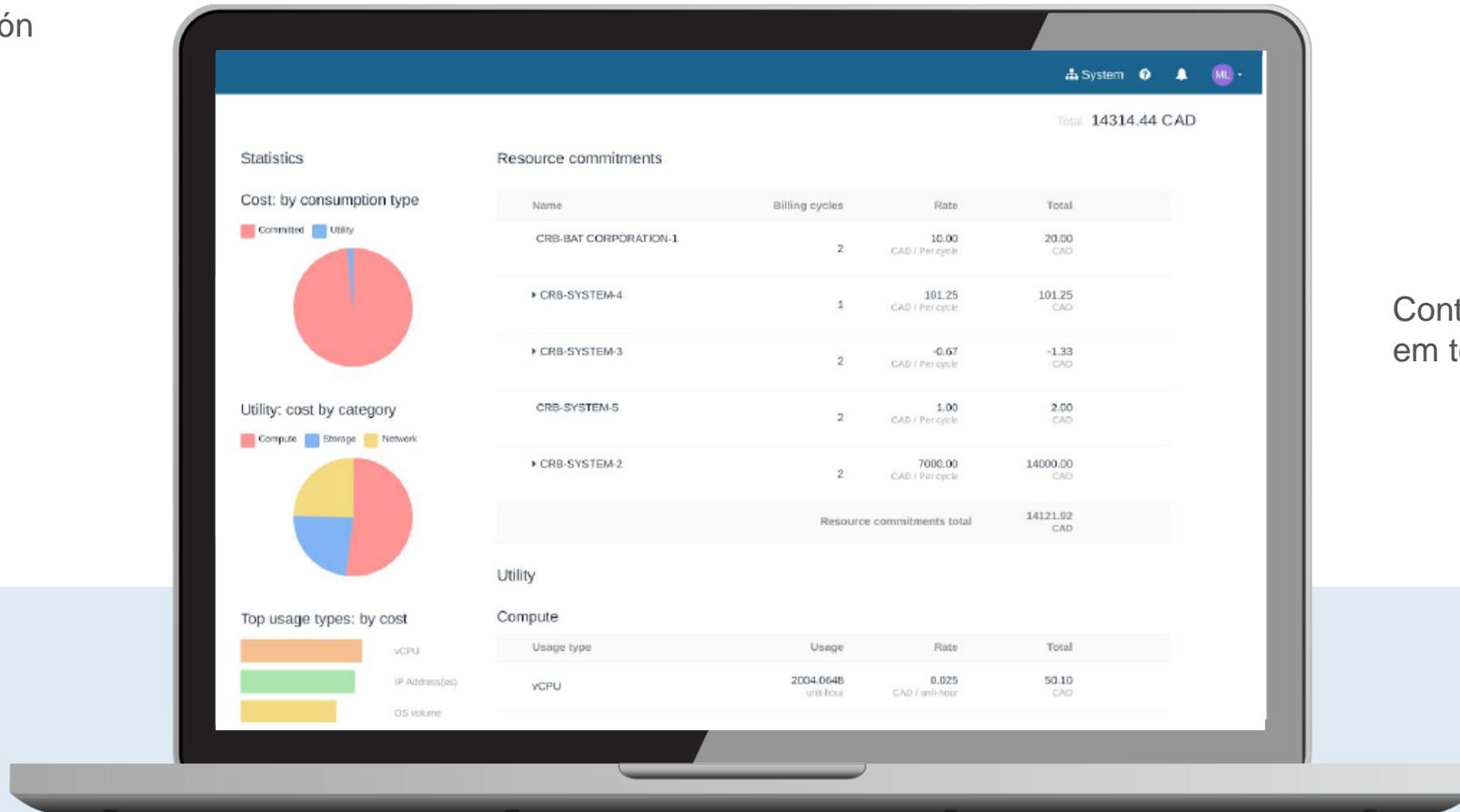
Herramienta única para consumir servicios en la Cloud en GCP, Azure, AWS y Cloud privadas

Auto servicio para: GCP, Azure y AWS



# TICKETING

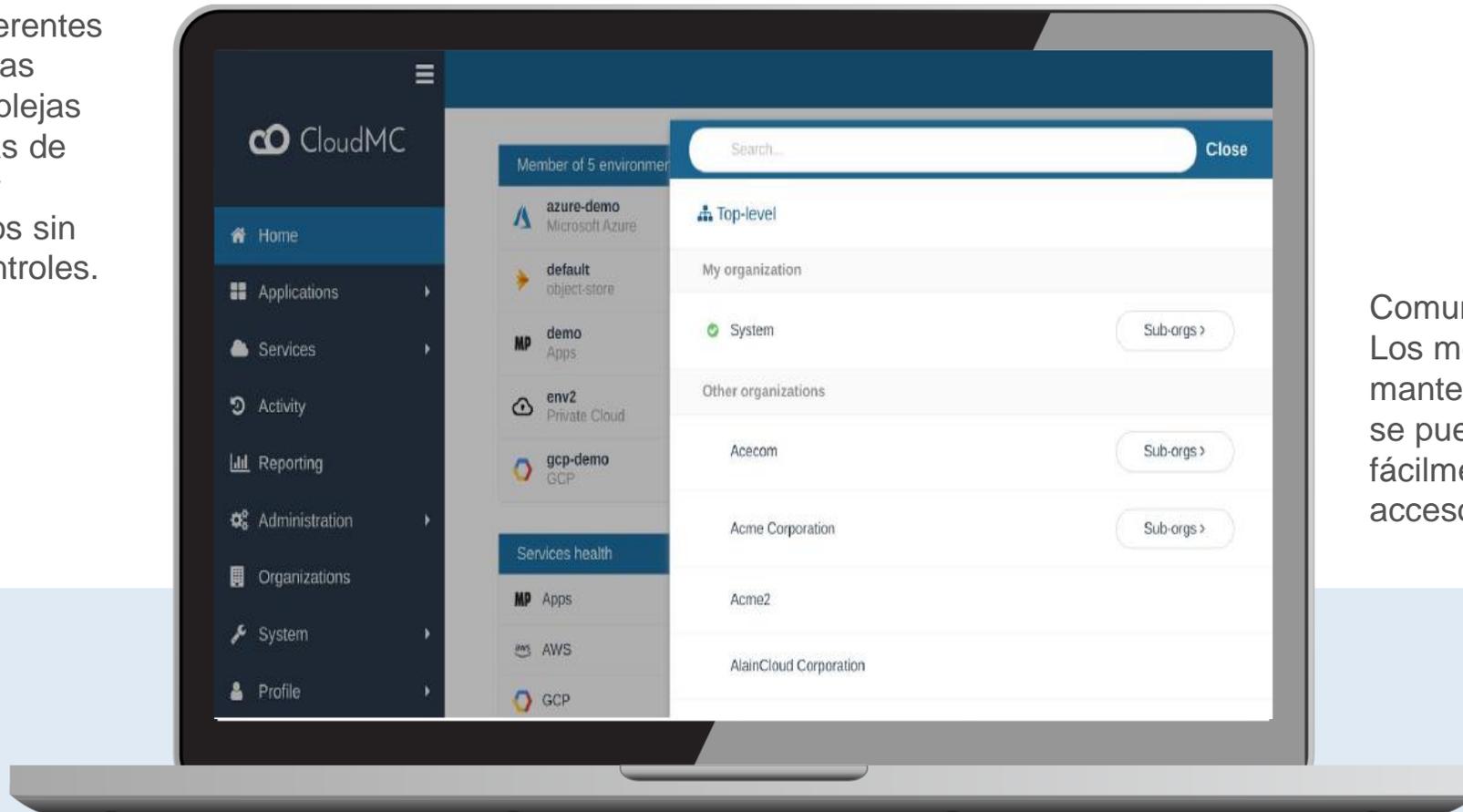
Medición y Ticketing. Para crecer, los proveedores de servicios necesitan un proceso de facturación automatizado



Control de las actividad em tempo real

# MULTI-NIVELES

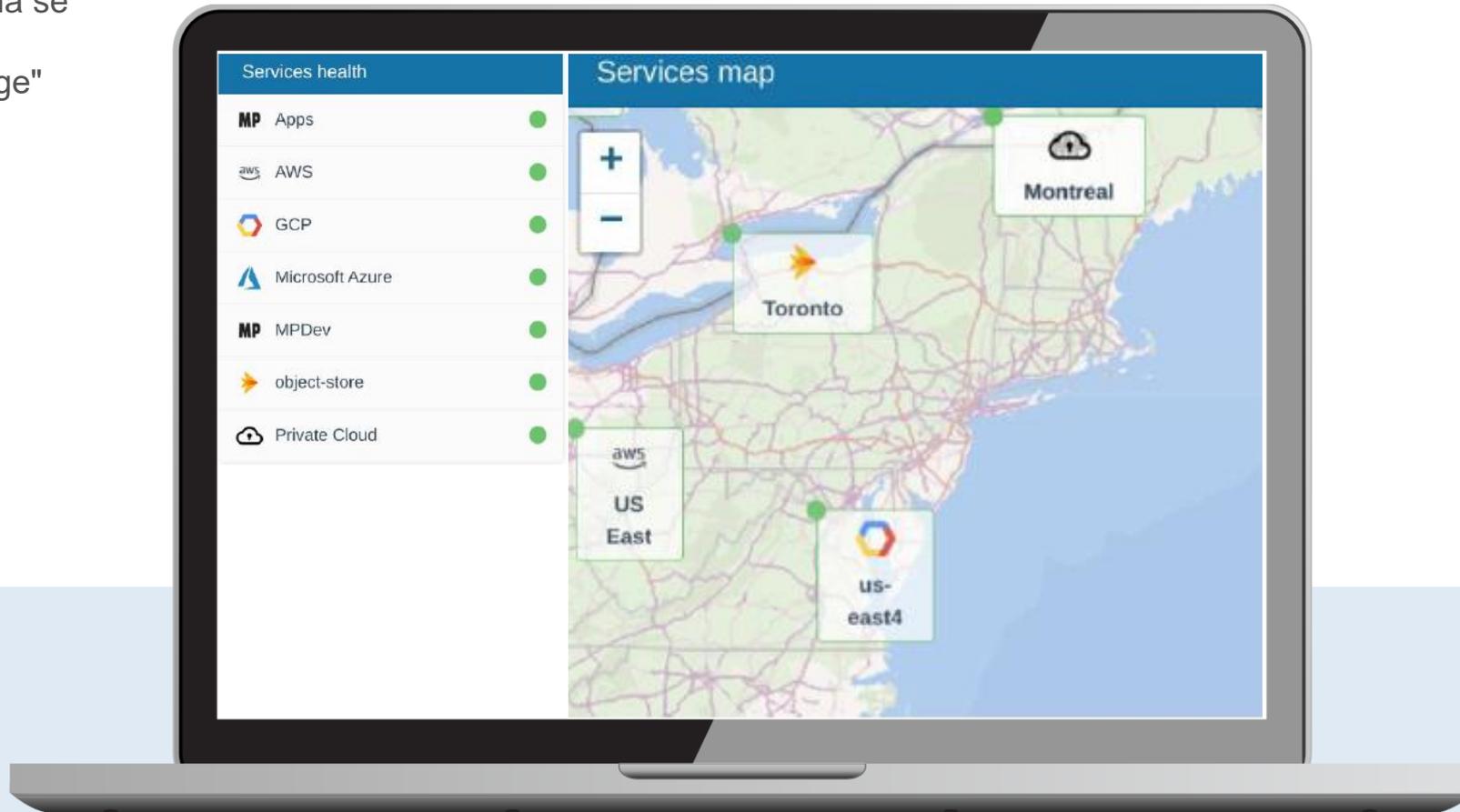
Multi-niveles, multi-tenencia. Posibilidad de admitir un número ilimitado de entornos (con diferentes niveles de acceso), las organizaciones complejas pueden estar seguras de que pueden crecer y proporcionar servicios sin comprometer los controles.



Comunicación con clientes. Los mensajes de mantenimiento o marketing se pueden distribuir fácilmente en la página de acceso a la solución

# PRIVATE CLOUD

Ni todo migrará a la cloud pública. Los procesos sensibles a la latencia se ejecutarán en Cloud privadas o en el "Edge"



# COMPATIBILIBILIDAD



## Plataformas de Cloud



## Plataformas Nativas de Cloud



## Plataformas de Automación



A photograph of a laptop on a wooden desk. The laptop screen displays a video conference with four participants. A large blue semi-transparent rectangle is overlaid on the right side of the screen, containing the text "VIRTUAL WORKSPACE" in white, bold, uppercase letters. In the background, there is a potted plant and a cup of coffee on the desk.

# VIRTUAL WORKSPACE

# ¿QUE SÃO DESKTOPS VIRTUAIS?

Solución en la nube administrada capaz de entregar escritorios virtuales con Windows 10 o simplemente acceso remoto a computadoras ubicadas en los talleres del cliente.

## ¿Qué problemas soluciona?



### Alternativa a VPNs

Permite a los usuarios conectarse a entornos remotos sin necesidad de acceder a la red corporativa a través de VPN.



### Trabajar desde Casa

Los datos corporativos y las aplicaciones siempre estarán disponibles independientemente de la ubicación del usuario final.



### Recuperación de Desastres

Utilizado junto con las aplicaciones de recuperación ante desastres, permite a los usuarios remotos conectarse a aplicaciones y datos corporativos sin necesidad de reconfigurar la LAN.



### Protección de Datos y la Propiedad Intelectual

Garantice políticas de seguridad y control de datos que se puedan ver, copiar y transferir fuera del entorno corporativo



### Reducción de Costos Operacionales

Elimine la necesidad de comprar equipos nuevos cada tres años eliminando el procesamiento de estas máquinas. La necesidad computacional se vuelve mínima



### M&A

Las fusiones y adquisiciones se pueden optimizar ya que los escritorios virtuales permiten un acceso seguro a los recursos de las organizaciones sin mover computadoras ni configuraciones de red.



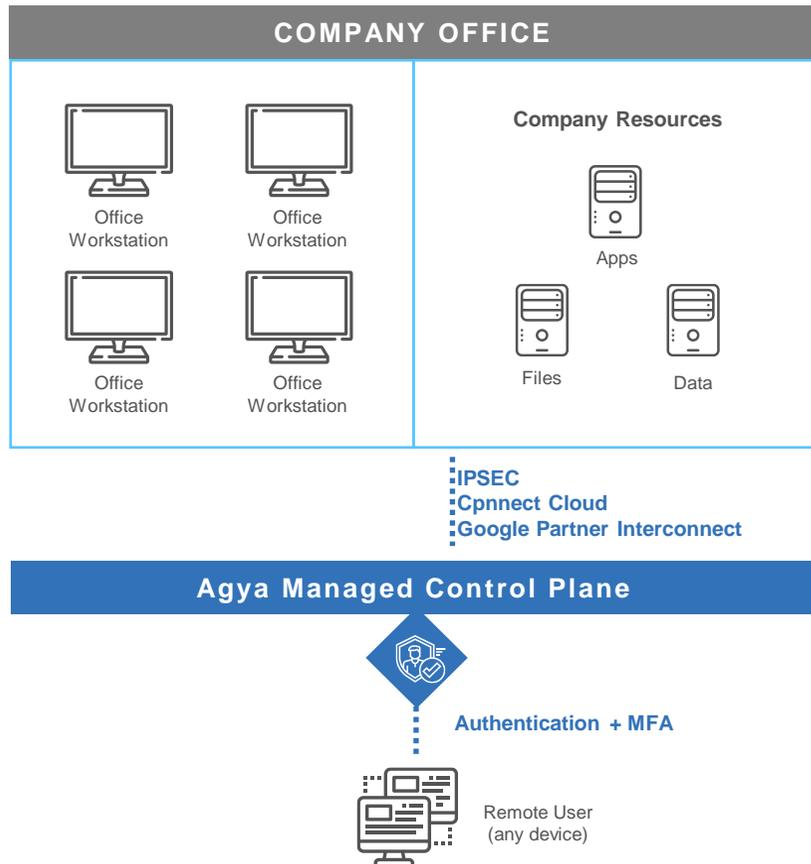
### BYOD

Cualquiera computadora / tableta / teléfono conectado a Internet puede acceder al escritorio virtual

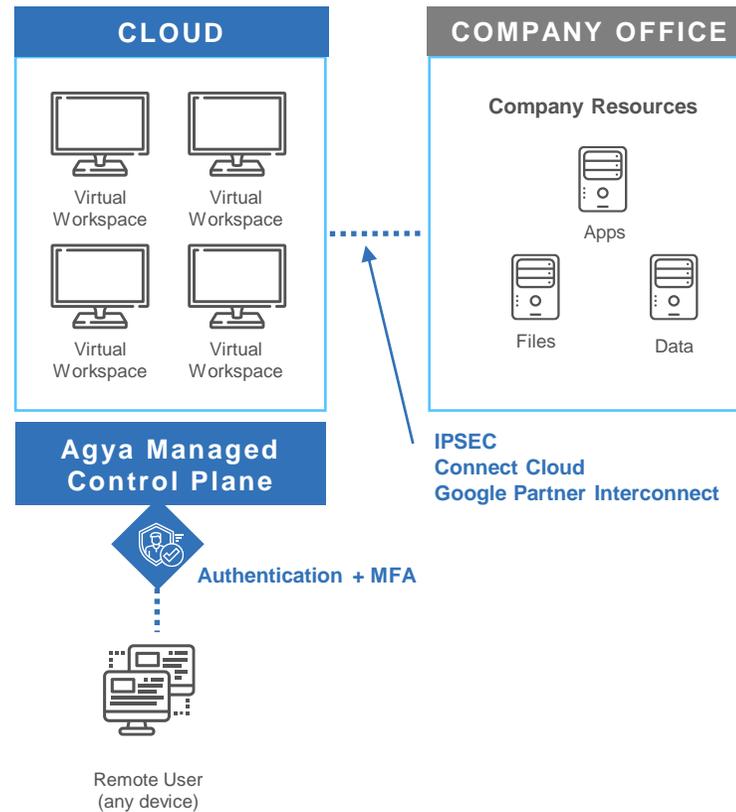


# MODELOS DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

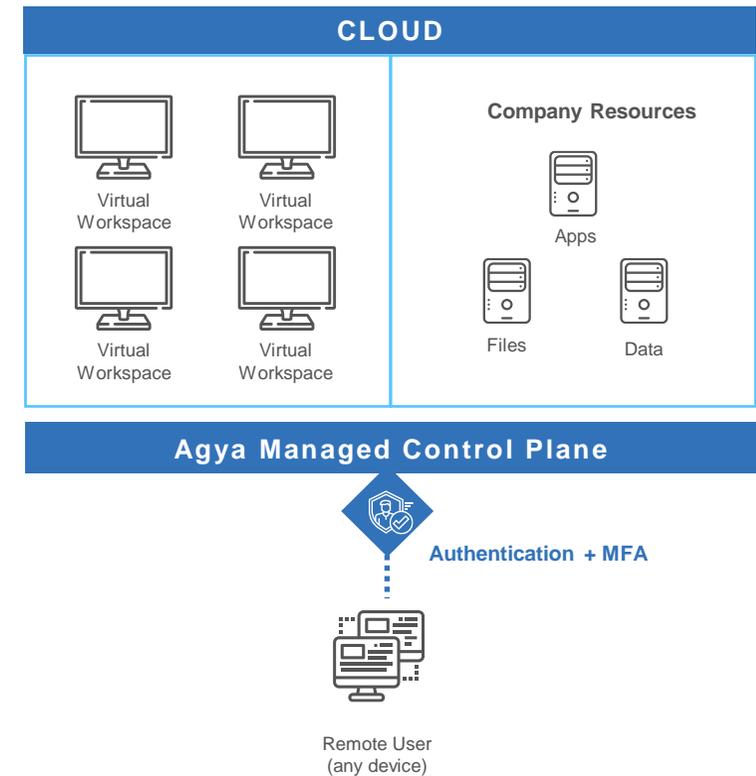
Remote Access to Company Office



Cloud – Hosted Virtual Workspaces



Cloud – Hosted Virtual Workspaces & IaaS



# BENEFICIOS CLAVES DE LA SOLUCIÓN



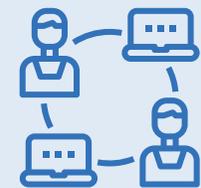
## GESTIONADO FIN A FIN

Infraestructura, aprovisionamiento, licencias de sistema operativo y gestión de imágenes



## OPCIONES FLEXIBLES

Soporte fácil de clientes con necesidades de entornos dedicados, con problemas de latencia, con necesidades comerciales específicas o clientes que necesitan una solución rápida y económica sin muchas restricciones



## SOPORTA ACESO REMOTO, VIRTUAL WORKSPACES O AMBOS

Los clientes pueden comenzar con un modelo de acceso remoto y migrar a espacios de trabajo virtuales sin cambiar la experiencia del usuario

A digital globe with a network of glowing blue lines and nodes, representing global connectivity and technology. The globe is centered on the left side of the slide.

# ORQUESTACIÓN DE LA RESILIENCIA DE TI

# ¿POR QUÉ LA ORQUESTACIÓN DE RECUPERACIÓN DE DESASTRES?



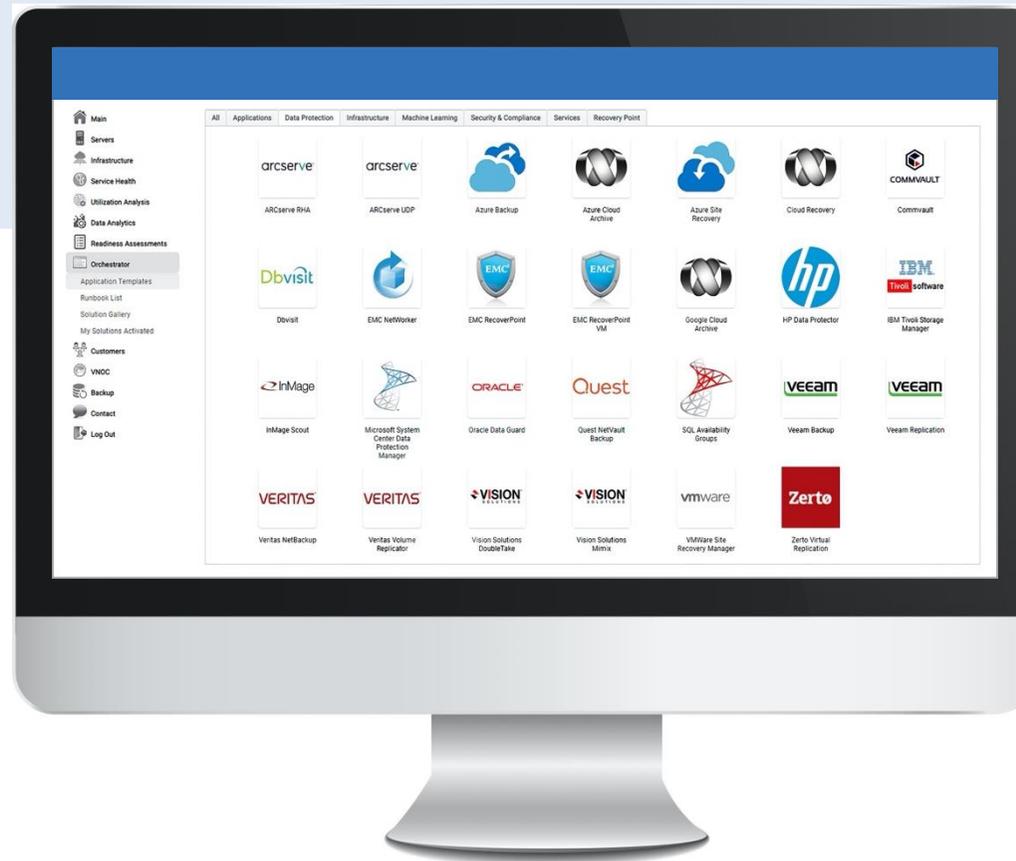
- En general, las empresas tienen dificultades para desarrollar soluciones de recuperación ante desastres.
- Pocas empresas prueban eficazmente sus entornos de recuperación ante desastres y la posibilidad de recuperación. Cuando lo hacen, los procesos son manuales y complicados, demorando varios días para los procesos de cambio por contingencia y aún más complicado para regresar al ambiente de producción.
- Durante el estrés de una falla en el entorno de producción, ya sea debido a una infestación de virus, ataque de ransomware, falla de hardware, falla humana, mantenimiento, software, datos, aplicación, inundación, incendio o cualquier otro problema, el que los operadores de TI están menos interesados y han complicado el cambio de producción a los procesos de contingencia.
- Las soluciones de orquestación de DR de Agya facilitan este proceso
- Mucho más que activar servidores virtuales en un entorno secundario, entregamos aplicaciones activadas, con red reconfigurada y usuarios finales con acceso a aplicaciones como lo harían en producción.

# VISIBILIDAD



- **Dashboard con Metricas.** Acceso a la interfaz para la medición del rendimiento y los SLA de todas las aplicaciones y sistemas.
- **Informes del status** de recuperación de aplicaciones. Mejor visibilidad de los grupos de aplicaciones a los componentes individuales
- **Panel de Compliance.** Informes en tiempo real de servidores y aplicaciones. Visibilidad para evitar la pérdida de datos de la aplicación y el tiempo de recuperación
- **Informe de estado "Listo para recuperar".** Mide el estado y la dependencia de la aplicación y le notifica cuando las aplicaciones individuales están listas para el escenario de recuperación
- **Prueba de Sandbox.** Probar procesos en entornos Sandbox antes de realizarlos en situaciones reales

# REUTILICE LAS INVERSIONES REALIZADAS

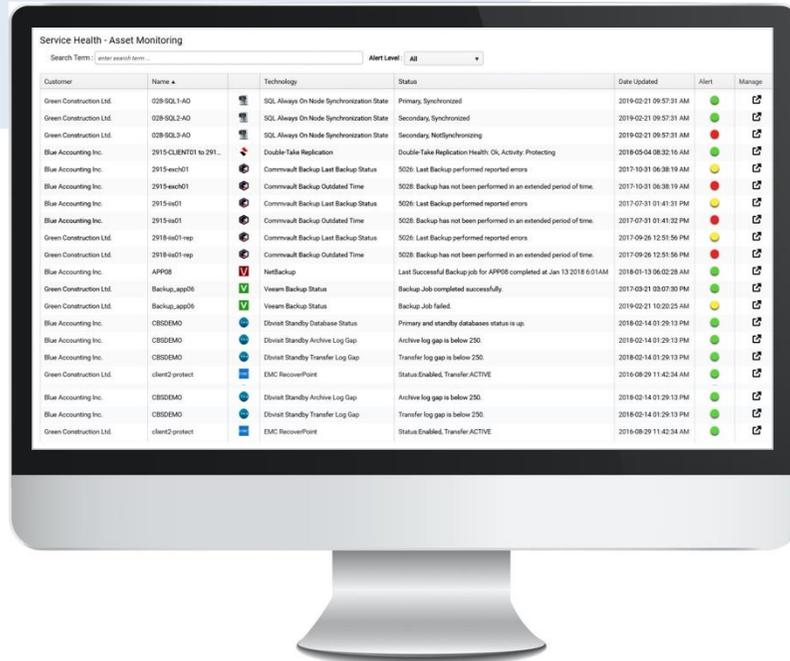


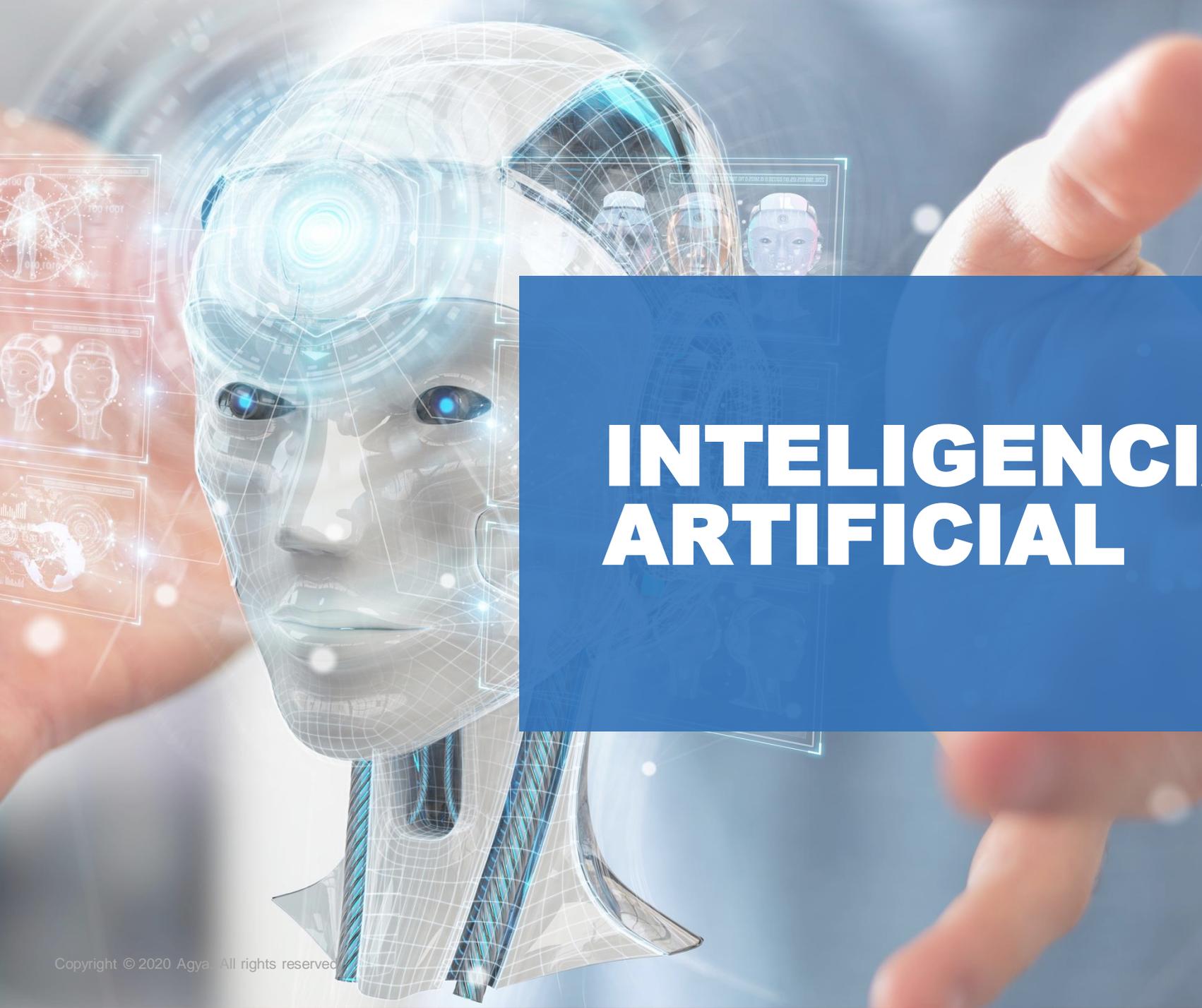
- Si ya ha invertido en herramientas de replicación de datos, no hay problema.

- Nuestra solución puede orquestar varias plataformas.
- Todas sus necesidades de recuperación ante desastres se pueden gestionar a través de una única solución.

# AUTOMACIÓN DE PROCESOS

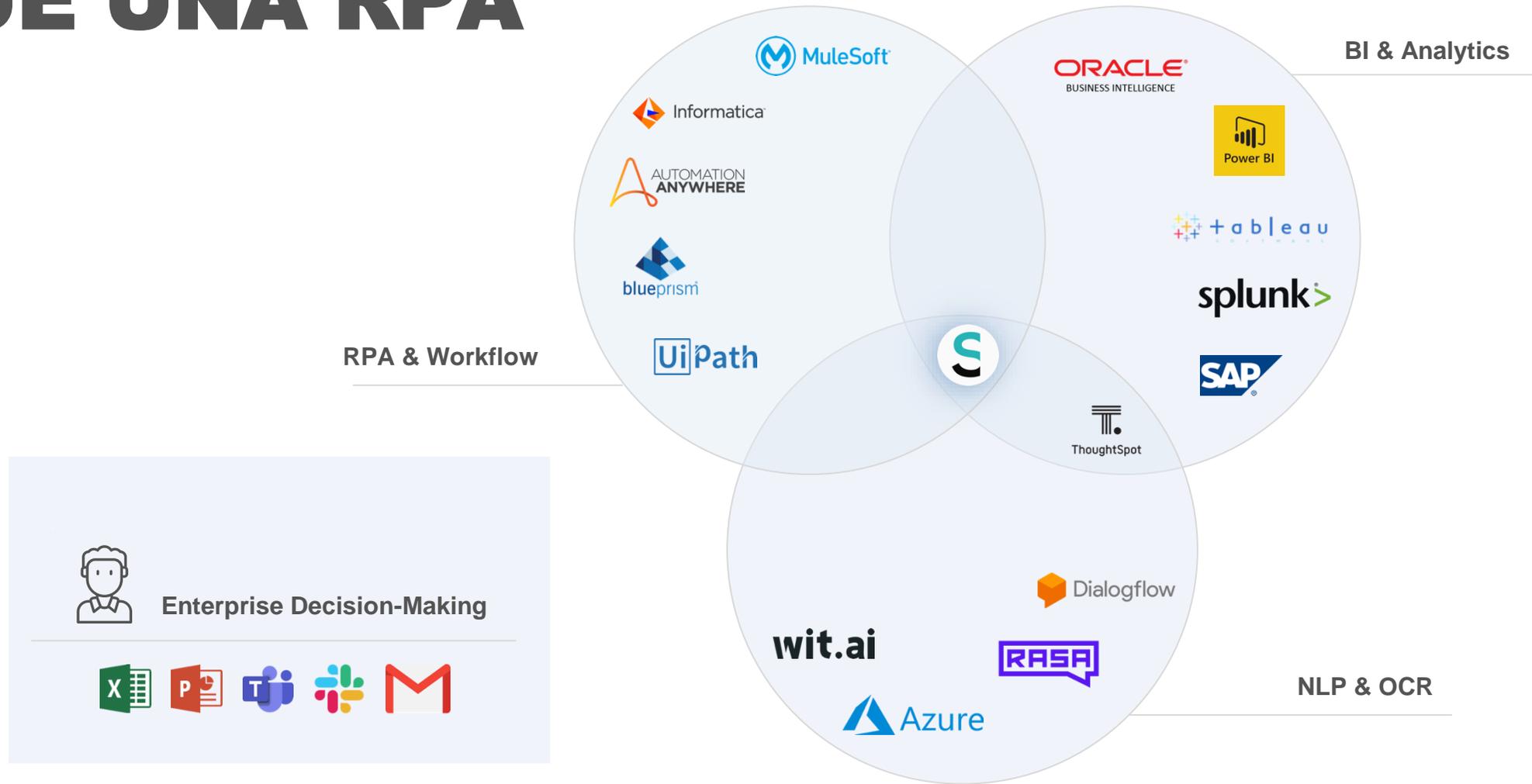
- **Automación Complejas.** Automación de recuperación de entornos complejos. Servidores físicos, virtuales, en la Cloud. Servidores Windows, Linux, AIX. Vmware, KVM, Hyper-V u otros virtualizadores.
- **Orquestación.** Automación del flujo de trabajo de recuperación en un entorno implementado en prácticamente cualquier tecnología virtual o híbrida.
- **Recuperación automatizada granular.** Recuperación detallada y granular de sistemas fallidos. Conmutación por error por aplicación, grupos de aplicaciones o todo el centro de datos. Siempre automatizado.
- **Monitoree el estado de las soluciones en múltiples plataformas.** No importa si está utilizando SQL Always On, Double Take, Commvault o otros, la visibilidad es completa en el portal.



A futuristic graphic of a human head with a glowing blue digital overlay. The head is shown in profile, facing left. The digital overlay consists of a wireframe grid and various glowing blue elements, including a central circular light on the forehead and several smaller icons and data points around the head. The background is a soft, out-of-focus blue and white. A large blue rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the text "INTELIGENCIA ARTIFICIAL".

# INTELIGENCIA ARTIFICIAL

# MUCHO MÁS QUE UNA RPA



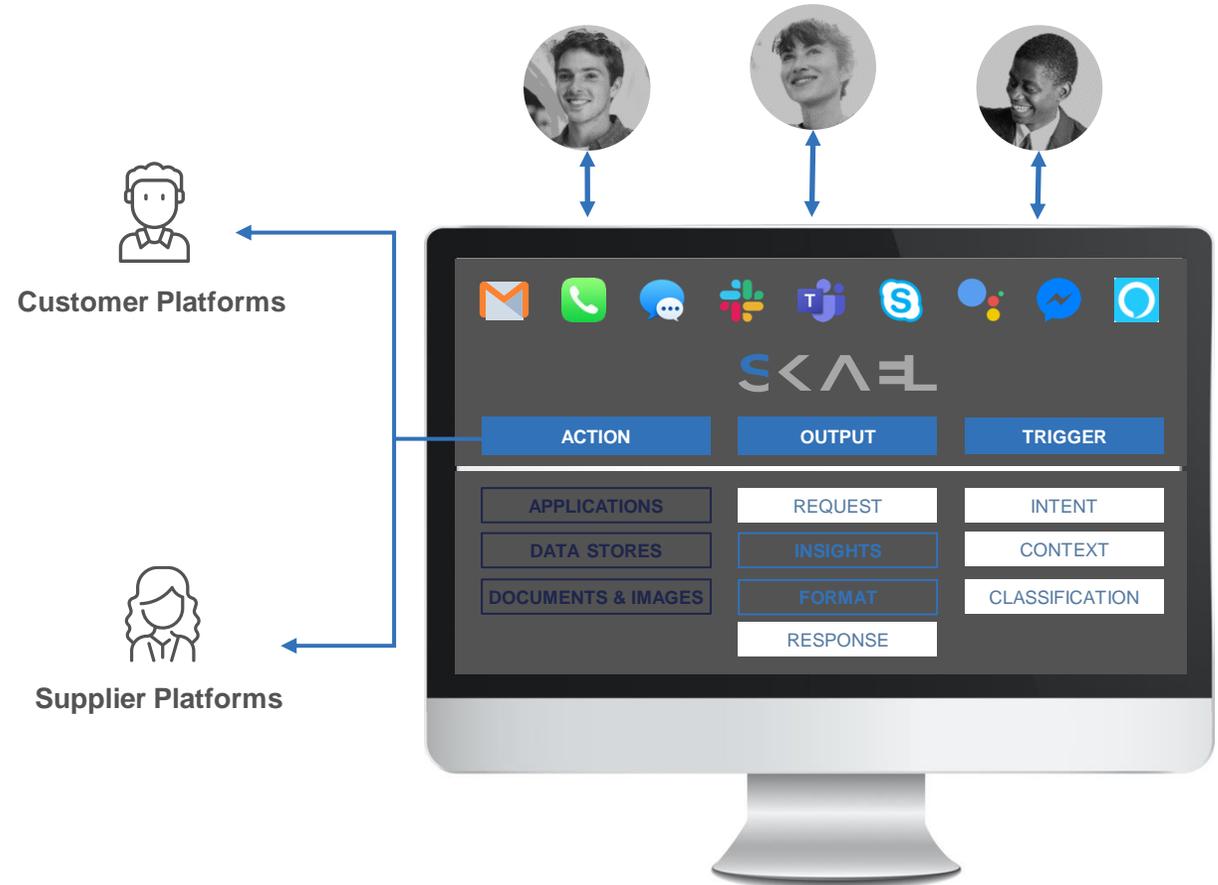
# SIN NECESIDAD DE ETL PESADOS

Inteligencia contextual que **elimina** los pesados procesos de ETL

Los usuarios **interactúan** con la plataforma a través de correo electrónico, chat o soluciones de voz.

Nos conectamos con la **mayoría** de las herramientas del mercado para repositorios de documentos y "datastores"

La mayoría de los casos de uso generan resultados visibles en **4 a 6 semanas** con solo **50 unidades** por caso



# CASOS DE USO



	SOLUCIÓN	RESUELVE
<b>AUTOMACIÓN CLÉRICA</b> Banco de Inversiones	Cotización, reserva, pedido y negociación proactivos. Conectado a correo electrónico interno, plataformas comerciales y gestión de riesgos.	Las transacciones existentes son 60% manuales y cuestan un promedio de \$ 2 millones / año para 16 empleados con clientes insatisfechos y oportunidades perdidas.
<b>RIESGO OPERACIONAL</b> Banco de Inversiones	El análisis detallado de conexiones y las evaluaciones de riesgos bajo demanda permiten al banco mantenerse al día con los requisitos regulatorios y de cumplimiento.	Los procedimientos ORM son ampliamente utilizados por intervención humana, con medidas proactivas limitadas. Deterioro del ROI y aumento significativo del riesgo.
<b>AQUISICIÓN DE CLIENTES</b> Banco de Inversiones	Posicione de manera proactiva la solución adecuada para que el cliente adecuado gaste más con el banco y cierre nuevos negocios, aumentando la rentabilidad	Los equipos de ventas posicionan oportunidades para los clientes basándose en una visibilidad limitada y conocimiento tribal, lo que limita el potencial de crecimiento.
<b>SUPPLY CHAIN AUTOCURRANTE</b> Automotiva - Línea de Montage	Las integraciones profundas desde el taller hasta las aplicaciones orientadas al cliente permiten una cadena de suministro flexible y adaptable de un extremo a otro.	Con la medición del crecimiento sostenible cambiando a LCV, los fabricantes necesitan una cadena de suministro siempre flexible para evolucionar rápidamente de acuerdo con las demandas de los clientes
<b>IoT CYBERSEGURANZA</b> Automotiva – Línea de Montage	Analiza todos los datos de sensores, registros y perfiles para detectar, prevenir e informar anomalías en segundos, reuniendo inteligencia para predecir posibles escenarios de violación.	Solo el 16% de los fabricantes de automóviles dicen que su plan de seguridad de IoT está bien preparado. Las amenazas cibernéticas en el mundo del automóvil conectado tienen consecuencias de gran alcance.
<b>CUIDADO MÉDICO PERSONALIZADO</b> Hospitalar e Seguradoras	Conecta, lee y correlaciona automáticamente los datos EHR (Electronic Health Record), el historial de recetas y la información básica para una atención precisa y personalizada.	Los datos actuales de atención al paciente son aislados, unilaterales e inconsistentes. Aumentando las posibilidades de un diagnóstico incorrecto de un médico, mayores costos y órdenes de reelaboración.
<b>INTEGRACIÓN DE EMPLEADOS</b> Hospitalar e Seguradoras	Conecte varios sistemas internos y externos para automatizar la integración, la formación y la gestión.	La integración y despido de cientos de empleados por mes en varios tipos de funciones, que pueden tocar datos confidenciales, requiere días y meses de intervención humana.

# DISEÑO DE LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA

# EL DISEÑO DE LAS SOLUCIONES TENDRÁ COMO BASE:



Discusiones de los  
objetivos de los  
clientes



La capacidad inicial  
depende de las  
proyecciones de  
mercadeo



Proveedores com  
capacidad de soporte a  
largo plazo



Proveedores  
establecidos en “open  
source software”



Capacidad de soportar  
soluciones sin necesidad  
de reconstrucción  
(refactor)



Integración com  
herramientas actualmente  
utilizadas por los clientes



Posibilidad de  
escalabilidad infinita



Recomendaciones de  
hardware, software, redes,  
almacenamiento



Diseño del Minimum  
Viable Product (MVP)  
para iniciar la  
implementación

A hand in a dark suit jacket is shown holding a glowing, spherical globe. The globe is composed of a network of white dots connected by thin lines, with a bright light emanating from its center. The background is a soft blue with faint white lines and small glowing particles.

# OPERACIONES INICIALES

# EMPUJE INICIAL



La prestación de servicios en la Cloud requiere talento profesional que no está disponible en el mercado



Los profesionales de cloud son caros



Para evitar un volumen de contratos que puedan afectar negativamente al modelo de negocio, ofrecemos soporte inicial de preventa, implementación y operaciones del cliente.



Los servicios se ofrecen de forma temporal para que los proveedores de servicios estén estructurados y constituyan equipos internos. En este punto, nuestro equipo pasa a un modelo de soporte en los niveles 3 y superiores.

# ETAPAS DE LOS SERVICIOS A LOS CLIENTES

## Paso 1

Traer el cliente a la cloud en un ambiente estable

### MIGRACIÓN

La infraestructura del futuro NO es una versión nueva de lo que hay en operación hoy

## Paso 2

Crear una dinámica normal y adicionar “smart costs” e automatización

### OPTIMIZACIÓN

La ubicación de la computadora se elige por aplicación, de acuerdo con la necesidad comercial. Sin tendencia a dentro o fuera de las instalaciones

## Paso 3

¿Cómo demuestro el valor de la tecnología para las empresas? ¿Cuál es el siguiente paso en mis aplicaciones?

### TRANSFORMACIÓN

La automatización evoluciona para mejorar la eficiencia operativa y permitir la agilidad empresarial

## BRECHAS

Las herramientas y los procesos para gobernanza y resiliencia de TI en un modelo híbrido son inmaduros

Existe un aumento de la brecha entre las expectativas del CIO y los resultados de las operaciones, la agilidad y la transformación digital

El conocimiento de las equipos, en contenedores y serverless, edge computing y AI / ML, són difíciles de encontrar

## SOPORTE PREVENTAS



Soporte desarrollo de propuestas a soluciones complejas:

- Comprender y validar los requisitos técnicos
- Análisis de la viabilidad técnica
- Integración de los proveedores de Cloud (AWS, GCP, Azure, etc.) para la especificación y modelagen de soluciones
- Propuesta de posibles modelos técnicos que satisfagan las demandas del cliente
- Respuestas técnicas de RFPs



Soporte y desarrollo de precificación de soluciones complejas



Soporte a arquitectura de solucines complejas:

- Arquitectura de soluciones híbridas y multi-cloud



# SOPORTE DE VENTAS - INGENIERÍA DE PREVENTAS

## **SOPORTE A LAS OPERACIONES DIARIAS**

- Alineados con los equipos técnicos del cliente
- Gestión de relaciones con proveedores de la nube: AWS, Azure, GCP
- Manejo y resolución de incidencias
- Evaluación técnica y posibles propuestas de mejoras y / o ajustes
- Identificación de nuevas oportunidades

## **SOPORTE A MIGRACIÓN DE CLIENTES**

- Estudio de viabilidad técnica
- Análisis de los impactos de la migración
  - ganancias y requisitos
- Propuesta de alternativas migratorias
  - “AS IS”, microservices, serverless, etc.
- Durante el proceso de migración
- Junto con los equipos técnicos del cliente



**OPERACIONES INICIALES**

A top-down view of several hands of different skin tones and nail colors (yellow, pink, red) working together to assemble white puzzle pieces on a light-colored wooden table. A large blue rectangular overlay is positioned in the center of the image, containing the title text.

# MODELO DE NEGOCIO

**MONTAJE DEL  
ROMPE CABEZAS**

# SOPORTE DE LANZAMIENTO PLATINUM



- PLATINUM
- Incluye:
  - Dos días de reuniones
  - Grabamos todo
  - Creamos todo el material de lanzamiento (ppts, hojas de venta, demos, playbooks, videos animados ...)
- Listo para lanzar en menos de 4 semanas
- El proceso probado garantiza que todos los puntos para el lanzamiento estén verificados
- [Click para mirar un ejemplo del Website](#)
- [Click para mirar un ejemplo de las brochuras y PPT](#)
- [Click para mirar un ejemplo del video animado](#)

# SOPORTE DE LANZAMIENTO ORO Y PLATA



- ORO
  - Video Animado – Hasta 2 minutos
  - Micro Site
  - PowerPoint Clientes – 40 a 60 slides
  - Campaña de correo electrónico: hasta 8 mensajes
  - Cuatro – “one-pager” – contenido y formatación
  
- PRATA
  - Teaser Video – Hasta 30 segundos
  - PowerPoint Clientes – 40 a 60 slides
  - Campaña de correo electrónico: hasta 8 mensajes
  - Cuatro – “one-pager” – contenido y formatación

¿Cuál es el contenido y el procedimiento de los Playbook de Ventas?

# PLAYBOOK DE VENTAS

Contenido, elaboración de material comercial y formación del personal para vender soluciones en la nube



**Varía según la empresa, la industria y el mercado**

Normalmente incluye el siguiente material

**Prioridades de Ataque al Mercado**

Os objetivos organizativos de crecimiento, protección de las cotas de mercado, etc. Como actuar en cada caso

**¿Cuáles son los productos?**

Beneficios ante los ojos de los clientes, como presentar los productos, cuáles son las principales características

**¿A quien vender los productos?**

Cuáles son los segmentos de mercado, quién son las “personas”, como posicionar los productos

**¿Cómo vender los productos?**

Clientes objetivos, “pain points” y lo que pasa por detrás de ellos, pilares de los mensajes a los clientes, valor, jugadas de ventas: adquisición, crecimiento, ventas incrementales, retención

**Medidas**

Objetivos y lo que hay que hacer para alcanzarlos

**Capacitación de Ventas en Vivo en Línea**

Cuatro sesiones de hasta dos horas en directo online

## Modelos de costos y precificación de soluciones de Cloud y DR

### Herramientas de costeo de soluciones multi-tenant y single-tenant

Modelo funciona para proveedores de servicios y clientes finales

### Costeo de todos los componentes de la solución

Computación, red, seguridad, almacenamiento

### Hoje de cálculo de costos

Herramientas de costeo

### Consultoría de costos

10 horas discusión sobre modelos de costos

### Herramientas de cálculo de precios

Hoje de cálculo de precios, precificación de soluciones complejas, modelos de negocios innovadores

### Consultoría de precios

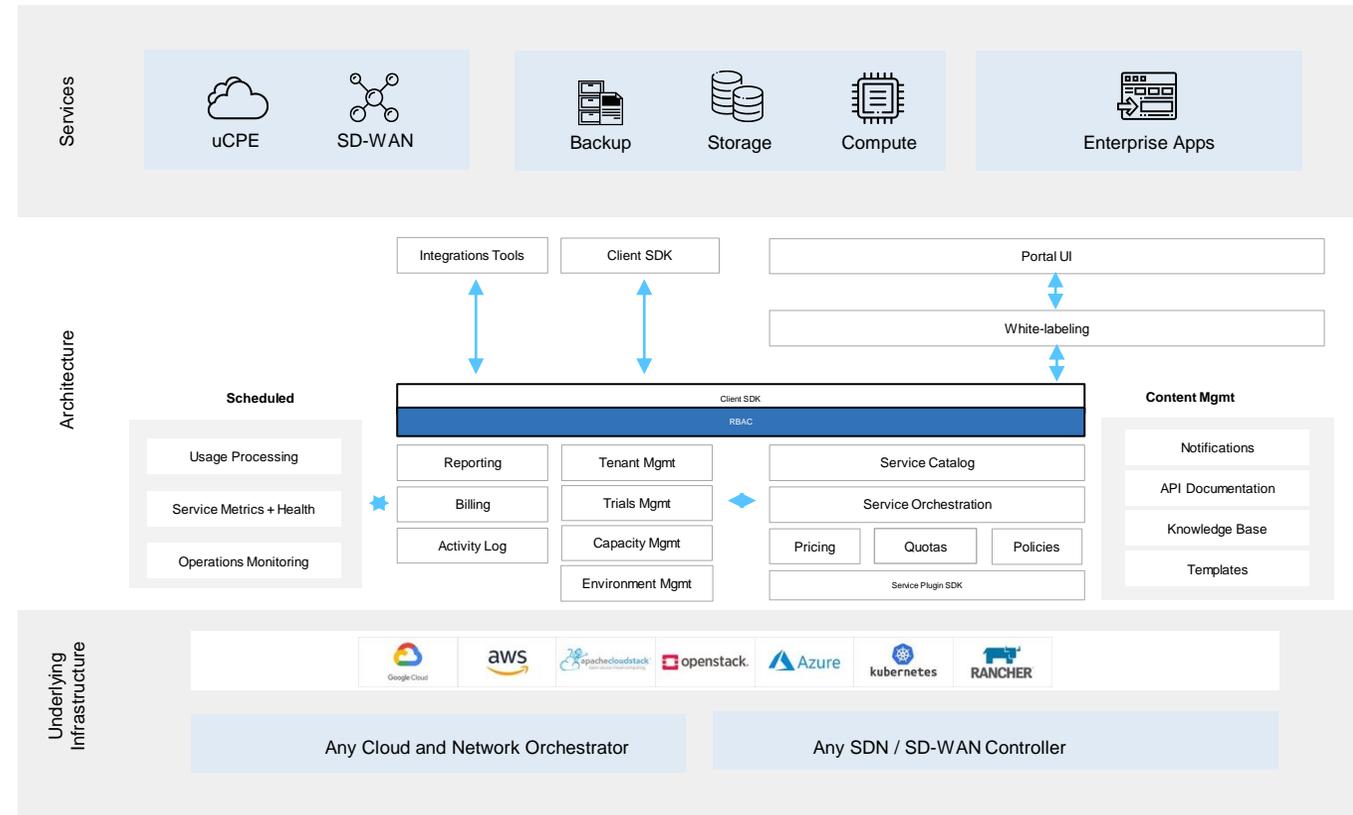
10 horas discusión sobre modelos de precios

# MODELOS COSTOS Y PRECIOS

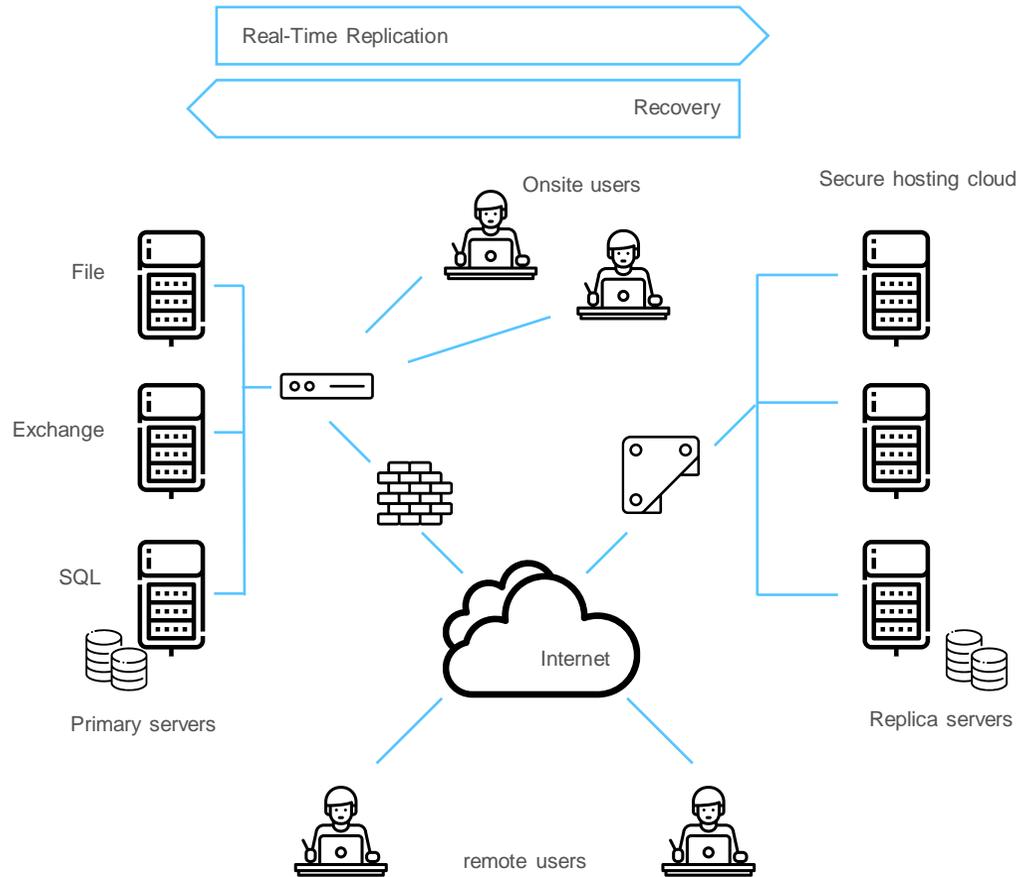


# SOLUCIÓN DE ORQUESTRACIÓN HYBRID / EDGE / MULTI-CLOUD

- Solución de marca blanca
- Proveedores de servicios o clientes finales
- Openstack, Cloudstack, GCP, AWS, Azure
- Orquestación de recursos nativos en la nube como Google GKE Kubernetes, Azure AKS y Amazon EKS
- Permite la administración multinivel de revendedores, suborganizaciones, etc.
- Gobernanza centralizada. Minimiza la "Shadow IT"
- Mide el consumo y permite la recarga interna
- SaaS con actualizaciones periódicas incluidas
- Soporte a los usuarios



# ORQUESTRACIÓN DE RESILIENCIA DE LA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN



- SaaS incluye actualizaciones
- Varias plataformas
  - Físico a virtual
  - Nube a nube
  - Cualquier hipervisor
- Soporte a los usuarios
- Incluido aplicación de copia de datos

# PAQUETES DE SOLUCIONES

## Orquestración de Cloud

- Portal SaaS para orquestación cloud
- Modelos de precios y costos
- Lanzamiento Plata

## Orquestración de DR

- Portal SaaS para orquestación de Recuperación de Desastres
- Modelos de precios y costos
- Lanzamiento Plata

## Paquete Total

- Portal SaaS para orquestación cloud
- Portal SaaS para orquestación de Recuperación de Desastres
- Modelos de precios y costos
- Playbook de ventas
- Lanzamiento Oro

**GRACIAS!!!**

