

Как действовать в условиях дефицита ЦОД облачному провайдеру



Сергей Сжёнов

Директор направления
облачных решений





Текущая ситуация

Спрос на услуги дата-центров **в значительной степени превышает предложение.**

Перед бизнесом стоит дилемма.

Два сценария действия успешного развития бизнеса в условиях существующих проблем:

- Остаться в Московском регионе
- Инвестировать
- Выкупать ВСЕ стойки в периметре обзора

Идти в регионы

НО в обоих случаях есть проблемы, которые являются серьезными блокерами.



Проблемы Московского региона



Дефицит мощностей



Требования к географии



Изменения поведения клиентов



Скорость строительства нового ЦОДа



Рост стоимости размещения





Почему Бизнес выбирает Московский регион?

- ☆ Присутствие всех операторов любой ёмкости
 - ☆ Привлечение ресурса своих сотрудников для обслуживания железа
 - ☆ Использование нескольких ДЦ, объединённых оптическими каналами, для обеспечения максимального резерва
 - ☆ Наличие квалифицированных инженеров
 - ☆ Близость инфраструктуры
 - ☆ Гарантийный Tier 3
- ✓ Бизнес готов идти в регионы, НО



Регионы не готовы, а клиенты требуют

- + Наличие хотя бы 50% основных федеральных операторов, крупных локальных, IX-сов, заходящих в ДЦ оптикой и имеющих узел с активным оборудованием
- + Обеспечение квалифицированных инженеров 24/7/365
- + Решение проблемы отключения сразу всех вводов ДЦ
- + Гарантия работы при обрывах оптических трасс
- + Возможность аренды волокон, минимум двумя оптическими трассами до исторических узлов обмена трафиком, и имеющих два отдельных ввода в ДЦ
- + Обеспечение выполнения SLA



Решение

- ✓ Резервирование стоек (10-20%)
- ✓ «Прерываемый колокейшен»
- ✓ Выстраивание партнерских отношений
- ✓ Активная работа с региональными владельцами ЦОДов и Клиентами
- ✓ Готовность работать на Tier 1-2

Бизнес – это **всегда риски**.

Стратегия игроков **«работать в моменте»** более не работает и не позволит обеспечить необходимый уровень масштабирования и развития.

Мы готовы идти в регионы, но предоставьте нам обеспечение **SLA, гарантии и качественный уровень**.



Спасибо!

Мы в Telegram

