

# Сетевая инфраструктура с управлением из облака



Денис Тяпаев  
Глава российского офиса Zyxel



- Тенденции рынка
- Выгода для партнеров
- Потенциал облачных решений
- Решения Zyxel Nebula

# Тенденции рынка





Переход от традиционной модели «**up front**» к модели «**service**»

### Модель Up front

- Клиенты платят за оборудование (CAPEX)
- Амортизируют свои активы в течение 3-5 лет

### Модель Service

- Интегратор устанавливает оборудование
- Заказчик оплачивает услуги управления сетью
- Затраты можно классифицировать как ОРЕХ



### в 2016 году

Более 50% заказчиков  
работали на условиях  
сервисной модели.



### к 2020 году

Доля заказчиков с  
сервисной моделью  
составит ~80%



# Выгода для партнеров



“

Большинство компаний, которые продают оборудование, получают большую часть своего дохода на услугах инсталляции и послепродажной поддержке.

**Cloud Networking** может помочь перейти от продаж продуктов, к продажам решений и сервисов с постоянным доходом.

# Модели бизнеса



# Основные виды затрат предприятия

## Капитальные затраты (CAPEX)

|               |  |
|---------------|--|
| Цель          | Покупка активов с расчетом на несколько лет вперед         |
| Оплата        | Единовременная оплата всей суммы                           |
| Учет          | Через 3-5 лет активы амортизируются                        |
| Статья затрат | Собственность/оборудование - амортизация                   |
| Налоги        | Вычитается с течением времени, когда активы обесцениваются |

## Операционные расходы (OPEX)

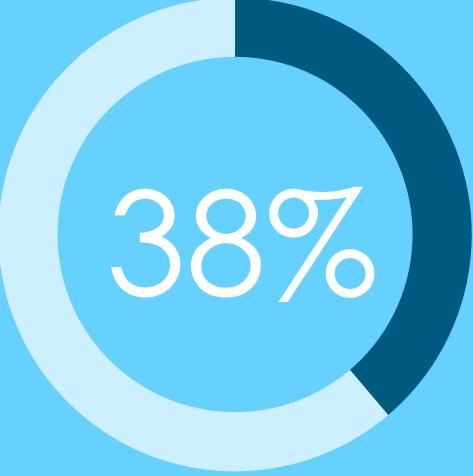
|  |
|--|
| Текущие расходы на ведение бизнеса     |
| Ежемесячно, ежеквартально или ежегодно |
| В текущем периоде (месяц/квартал/год)  |
| Эксплуатационные расходы               |
| Вычитается в текущем налоговом году    |



# Потенциал облачных решений?



## Переход в облако для управляемой инфраструктуры



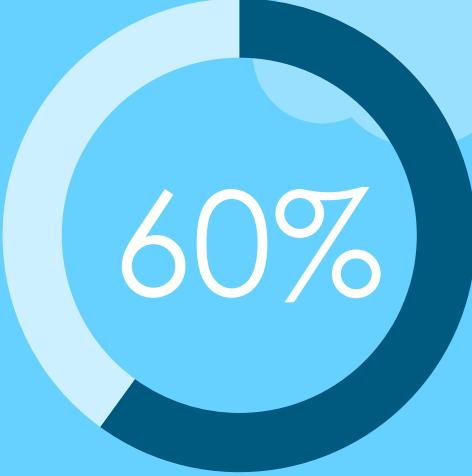
38%

Средний рост рынка WLAN за 2013-2018 с облачным управлением составит ~38,8%.



35%

Ожидается, что в 2017 году рынок инфраструктуры и облачных платформ составит \$32 млрд., рост на ~35%.



60%

К 2018 году 60% предприятий будут иметь по меньшей мере половину своей инфраструктуры на облачных платформах.

## Сложности сервисной модели:



Большое кол-во  
территориально  
удаленных офисов у  
заказчика



Недостаточное кол-во  
специалистов или их  
знаний



Сложные сторонние  
системы управления



Доп. затраты на  
инфраструктуру и  
поддержку



Сложная и трудоемкая  
диагностика



Сложное подключение к  
сетям с несколькими  
сайтами / клиентами

## Перевод сети в облако позволяет вам:



Быстрое  
развертывание



Централизованное  
и простое  
управление



Сокращение капитальных затрат  
на оборудование, обновление ПО  
и поддержку



Оплата по мере  
роста  
(необходимости)



Встроенная  
масштабируемость  
и избыточность



Доступ к управлению в  
любое время в любом  
месте



# Унифицированность и централизация



Организация /Multi-Site  
администрирование.



Обзор состояния  
устройств на  
отдельных сайтах в  
организации.

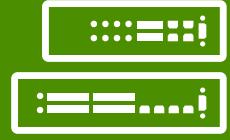


Поиск  
устройств.



Статистика по  
трафику в режиме  
реального  
времени.



|  |   |  |   |  |
|--|---|--|---|--|
| <p>Nebula Control Center (NCC)</p>  | <p>Точки доступа (NAP)</p>  | <p>Коммутаторы (NSW)</p>  | <p>Межсетевые экраны (NSG)</p>  | <p>Приложение Nebula Mobile</p>  |
|--|---|--|---|--|

**ZYXEL**  
Your Networking Ally