

Использование виртуализации для предоставления услуг по программе SPLA

Технология виртуализации выводит IT-инфраструктуру компании на новый уровень, обеспечивая повышение гибкости и отказоустойчивости IT, а также снижая вложения в оборудование и сопровождение. Однако данную технологию можно использовать не только для экономии средств внутри компании, но и для предоставления IaaS- и SaaS-услуг. Предоставлять такие услуги с использованием продуктов Microsoft позволяет программа лицензирования SPLA.

Виртуализация — технология, позволяющая запускать на одном физическом сервере несколько виртуальных машин, выполняющих работу самостоятельных серверов, — помогает компании оптимизировать вложения в оборудование и техподдержку. Эта технология уже получила широкое распространение и используется большинством компаний. Многие компании (такие как ЦОДы, операторы связи, интернет-провайдеры, поставщики услуг web-хостинга и аренды приложений, системные интеграторы) получили благодаря виртуализации возможность расширения портфеля своих услуг добавлением сервиса по предоставлению клиентам доступа не только к физическим, но и к виртуальным серверам. Для создания виртуальных серверов сервис-провайдерам необходимо использование специализированного программного обеспечения.

Несмотря на большой выбор средств виртуализации многие сервис-провайдеры отдают предпочтение Hyper-V от Microsoft. Средства виртуализации от Microsoft, отличающиеся сбалансированной ценовой политикой, многократно усиливают экономическую эффективность использования виртуальной инфраструктуры. Выбирая для виртуализации серверов гипервизор Microsoft Hyper-V, доступный как бесплатный самостоятельный продукт или в составе Windows Server, сервис-провайдер получает платформу, обеспечивающую повышение эффективности виртуальных машин, гибкое масштабирование нагрузок, автоматизацию настроек и мониторинга, а также оптимизированную миграцию виртуальных машин без прекращения их работы.

Сервис-провайдеры, которые уже начали предоставлять услуги доступа к виртуальным серверам, могут сделать еще один шаг, повышающий их конкурентоспособность и привлекательность для клиентов — предложить им услуги доступа к программным продуктам Microsoft и решениям на их основе. Для того чтобы иметь возможность предлагать клиентам услуги доступа к ПО Microsoft, сервис-провайдерам достаточно стать SPLA-партнером. Партнерство по программе SPLA не требует начальных вложений и не предполагает обязательств по объему продаж, не налагает географических ограничений на фактическое нахождение клиента. При этом SPLA-программа дает возможность работать с самыми последними версиями продуктов Microsoft и формировать решения, заточенные под потребности конкретного заказчика.

Например, клиент сервис-провайдера заинтересован в работе с виртуальными рабочими столами с доступом к настольным приложениям и почте. Для такого клиента сервис-провайдер формирует пул из лицензий Windows Server и Exchange Server и соответствующих настольных приложений, а также лицензий терминального доступа. Клиент, использующий предложенный сервис-провайдером пул, будет ежемесячно (или по истечении другого установленного периода) оплачивать услуги в полученном объеме; а сервис-провайдер в свою очередь будет ежемесячно отчитываться перед Microsoft за те лицензии, которые были использованы для оказания услуг клиенту. Поскольку стоимость лицензий со стороны Microsoft является фиксированной (устанавливается на год), сервис-провайдер может гибко варьировать прайс на свои услуги, контролируя прибыльность бизнеса. При этом, поскольку виртуализация обеспечивает инфраструктуре сервис-провайдера высокую масштабируемость при минимизации количества физических серверов, сервис-провайдер может работать со значительным числом клиентов, по необходимости выделяя им большие или меньшие мощности своей инфраструктуры.

Сервис-провайдером по программе SPLA может выступать не только ЦОД, телекоммуникационная компания (оператор связи, интернет-провайдер, поставщик услуг web-хостинга и аренды приложений) или системный интегратор. По SPLA может работать и IT-подразделение холдинга, поддерживающее работу дочерних неаффилированных структур, и независимый разработчик (ISV), продающий свои решения по модели SaaS. Сегодня SPLA-партнерами Softline является более 220 компаний, среди которых такие ЦОДы, как DataLine и Stack Data Network, соучредитель Астраханского IT-парка ГК «Пилот», поставщик решений для автоматизаций медицинских учреждений Санкт-Петербурга компания «ВитаСофт», несколько торговых холдингов и ряд региональных ISV-компаний.

Контакты

Подробная информация о программе SPLA доступна на сайте <http://softline.ru/spla>. Присоединиться к программе вам поможет Игорь Балашов, директор по развитию бизнеса Softline.

Звоните: +7 (495) 232-00-23, доб. 2500
Пишите: spla@softline.ru