

Estudio y análisis comparativo sobre las soluciones de Infraestructura como servicio en la nube entre Azure, Amazon Web Services y Google Cloud para el mercado latinoamericano.

PROBLEMA

La centralización de la información en los centros de datos ha llevado al incremento de la seguridad, disponibilidad y confiabilidad en estos lugares para almacenar la infraestructura de todos los servicios que necesitan las organizaciones.

La problemática, se presenta en el momento de seleccionar la empresa indicada según los servicios que las organizaciones latinoamericanas necesitan para ser eficientes productivas

OBJETIVO GENERAL

Analizar las soluciones que ofrecen los tres proveedores de infraestructura como servicio en la nube que se acople a las necesidades y modelo de negocios de la empresa.

PROPUESTA

Brindar un servicio, confiable y escalable, migrando la infraestructura física a la nube, de acuerdo al nicho de mercado del cliente.

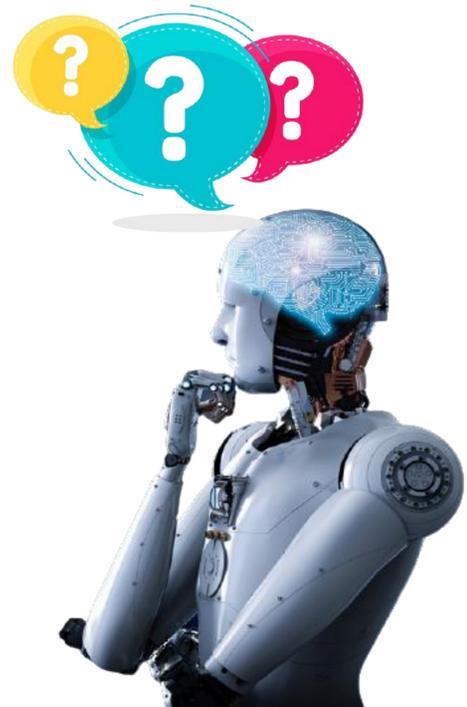


Figura 1. Indecisión de cual proveedor de servicio en la nube adquirir.



Figura 3. Guiar y ayudar en la migración a la infraestructura como servicio.



Figura 4. Elección del mejor Proveedor de infraestructura como servicio acorde al nicho.

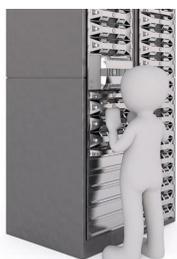


Figura 2. Analizar la infraestructura Física para la migración

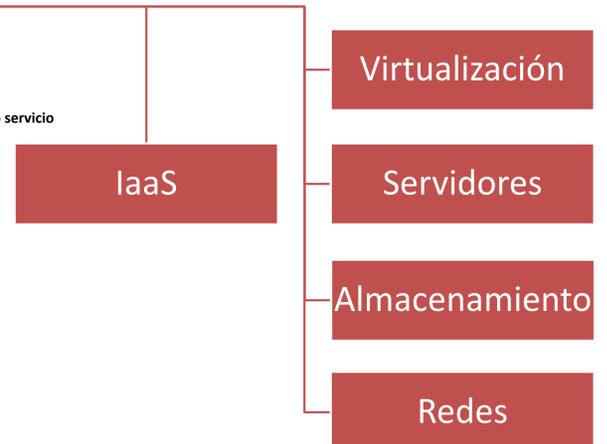


Figura 5. Principales servicios de las IaaS.

RESULTADOS

Como resultado del proceso que realizamos obtuvimos que para brindar eficiencia debemos de seguir 6 pasos que nos ayudan a poder recomendar con certeza cual es el mejor proveedor para su mercado.



PASO 1 . Conocer todo el ambiente informático en que se desenvuelve el negocio del cliente.



PASO 2. Escuchar y ofrecer soluciones aptas para el tipo de negocio.



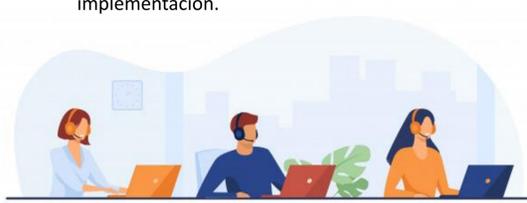
PASO 3. Crear una relación de interés acerca del proyecto con el cliente que desea realizar la migración o implementación.



PASO 4. Realizar un testing de las soluciones en ambientes de pruebas y llevarlo al ambiente real.



PASO 5. Crear un ambiente de confiabilidad entre proveedor-cliente durante todo el proceso antes y después de la implementación.



PASO 6. Ofrecer presentaciones de nuevos servicios relacionadas a su modelo de negocio.

CONCLUSIONES

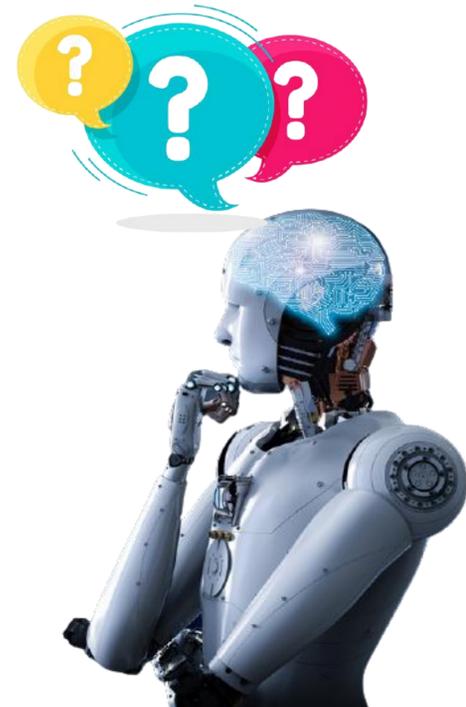
- Independientemente del costo de cada proveedor, analiza el ambiente de seguridad sobre todo para crear una infraestructura en la nube con bases sólidas de seguridad para así poder proteger toda la información de tu negocio.
- Debes tomar en cuenta como punto muy importante el tiempo de respuesta que tengas al correr los procesos que tu empresa necesita, para lograr así un mejor servicio como empresa.
- La mejor opción depende de lo que necesites, eso debes analizar y ajustar tu negocio y cuales te pueden servir para futuros desarrollos.
- Es necesario tener conocimientos de cada servicio que ofrecen los tres proveedores, así tendrás un panorama mucho más claro de lo que realmente necesites ya sea al escoger un proveedor o si te conviene combinar proveedores dándole el mejor uso de los servicios que ofrecen.

Estudio y análisis comparativo sobre las soluciones de Infraestructura como servicio en la nube entre Azure, Amazon Web Services y Google Cloud para el mercado latinoamericano.

PROBLEMA

La centralización de la información en los centros de datos ha llevado al incremento de la seguridad, disponibilidad y confiabilidad en estos lugares para almacenar la infraestructura de todos los servicios que necesitan las organizaciones.

La problemática, se presenta en el momento de seleccionar la empresa indicada según los servicios que las organizaciones latinoamericanas necesitan para ser eficientes productivas



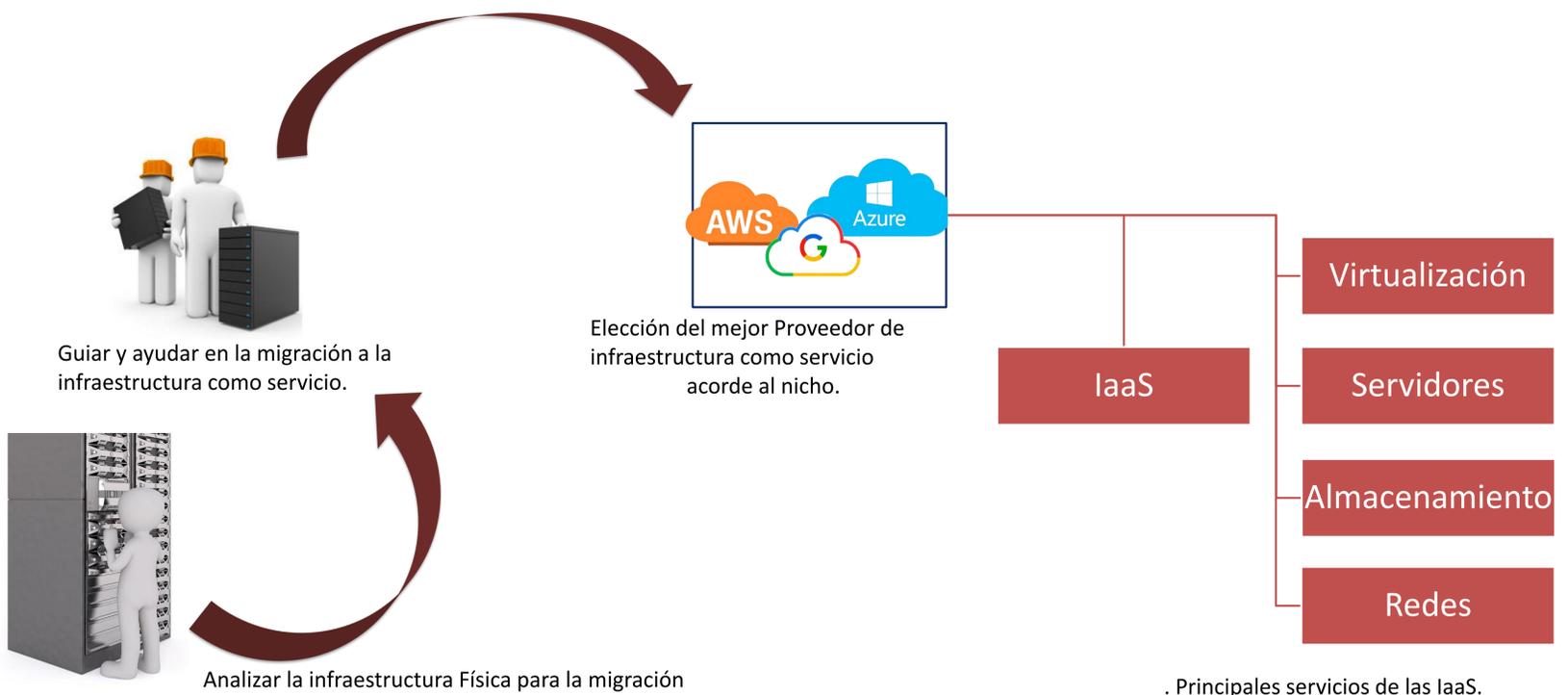
OBJETIVO GENERAL

Analizar las soluciones que ofrecen los tres proveedores de infraestructura como servicio en la nube que se acople a las necesidades y modelo de negocios de la empresa.

PROPUESTA

Indecisión de cual proveedor de servicio en la nube adquirir.

Brindar un servicio, confiable y escalable, migrando la infraestructura física a la nube, de acuerdo al nicho de mercado del cliente.



RESULTADOS

Como resultado del proceso que realizamos obtuvimos que para brindar eficiencia debemos de seguir 6 pasos que nos ayudan a poder recomendar con certeza cual es el mejor proveedor para su mercado.



PASO 1. Conocer todo el ambiente informático en que se desenvuelve el negocio del cliente.



PASO 2. Escuchar y ofrecer soluciones aptas para el tipo de negocio.



PASO 3. Crear una relación de interés acerca del proyecto con el cliente que desea realizar la migración o implementación.



PASO 4. Realizar un testing de las soluciones en ambientes de pruebas y llevarlo al ambiente real.



PASO 5. Crear un ambiente de confiabilidad entre proveedor-cliente durante todo el proceso antes y después de la implementación.



PASO 6. Ofrecer presentaciones de nuevos servicios relacionadas a su modelo de negocio.

CONCLUSIONES

- Independientemente del costo de cada proveedor, analiza el ambiente de seguridad sobre todo para crear una infraestructura en la nube con bases sólidas de seguridad para así poder proteger toda la información de tu negocio.
- Debes tomar en cuenta como punto muy importante el tiempo de respuesta que tengas al correr los procesos que tu empresa necesita, para lograr así un mejor servicio como empresa.
- La mejor opción depende de lo que necesites, eso debes analizar y ajustar tu negocio y cuales te pueden servir para futuros desarrollos.
- Es necesario tener conocimientos de cada servicio que ofrecen los tres proveedores, así tendrás un panorama mucho más claro de lo que realmente necesites ya sea al escoger un proveedor o si te conviene combinar proveedores dándole el mejor uso de los servicios que ofrecen.