Bjumper

La automatización es rentable

¿Que vamos a ver?

01 **Puesta en contexto**

La mejora competitiva de nuestras empresas pasan por un cambio en la gestión

02 **¿Qué entendemos por Automatización?**

Clave para alinear conceptos

03 **Camino a la Automatización**

Por donde empezamos

04 **¿Por qué es rentable la automatización?**

Hablemos de números

05 **Información en manos de las personas**

Roles y perfiles

Bjumper

01

Puesta en contexto

- Aumento de servicios digitales.
- Aumento de la competitividad, mundo globalizado.
- Mayor dependencia de la infraestructura física TI. (Core de Negocio)
- Velocidad de puesta en marcha de servicio te posiciona o desposiciona.
- Caída del servicio digital provoca mayor pérdida de negocio y prestigio. Coste de oportunidad.

Bjumper

Servicio	Aplicación	Virtualización de sistemas	Infraestructura IT & Facilities

- La gestión de la infraestructura, competencia crítica para las empresas.
- Imprescindible trazabilidad desde servicio a capa física.
- Imposible hacerlo de forma manual.

¿Estamos de acuerdo en que la automatización en la gestión de la infraestructura es necesaria?

Bjumper

02

¿Qué entendemos por Automatización?

“ Uso de las tecnologías que reducen la intervención humana en procesos repetitivos de bajo valor, dejando al recurso humano para la creación de criterios y el uso adecuado de la información proporcionada por el sistema.”

Bjumper

“ La Digitalización , la respuesta a la Automatización .”

Bjumper

03

Camino a la Automatización en la gestión de infraestructura IT

Camino a la automatización en la gestión de la infraestructura IT

Bjumper

- Modelo de gestión basado en DCiM-DCSO.
- Modelo definido por la consultora Gartner.
- Desde la capa física al servicio / negocio.
- La hoja de ruta como plan estratégico.
- Capacidad de intregrar fases en el tiempo
- Basado en la premisa del DC como core de negocio
  Competencia crítica

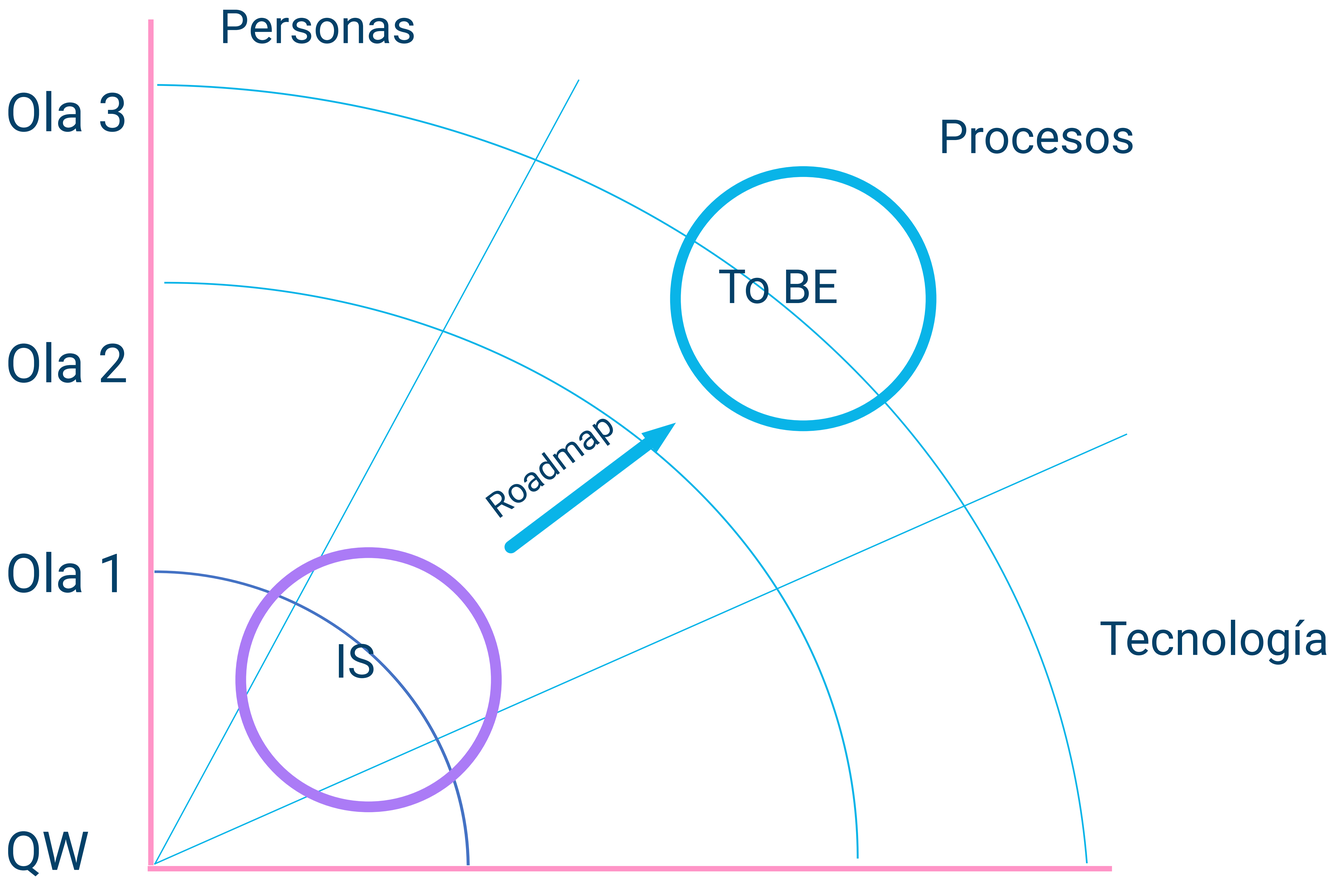
DCiM - DCSO

¿Dónde se encuentra actualmente?
¿Dónde se ven en 3 años?

Camino a la automatización

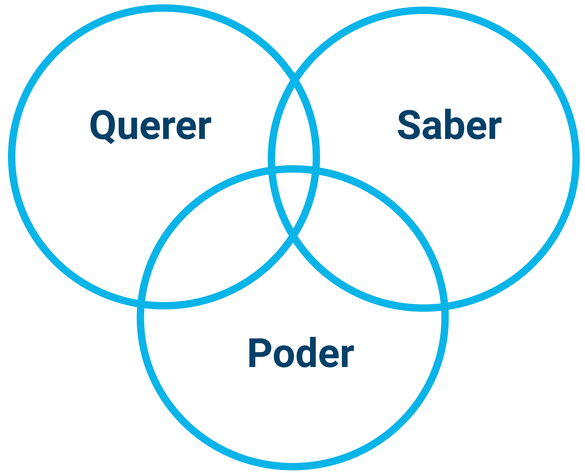
¿Por dónde empezamos? Roadmap

Visión 10 años	**Plan** 5 años	**Objetivos** Anuales



Riesgo

Empresa (Personas + Procesos)
Tecnología Nueva



Bjumper

04

¿Por qué es rentable la automatización?

¿Por qué es rentable la Automatización?

Bjumper

Energía y climatización

Aumento de set point de equipos controlando temperaturas de sala.

5% de ahorro por ºC.

Equilibrio de cargas por fase.

15% de ahorro.

Reducción de PUE.

Fuente: Uptime Institute

Operaciones

Ahorro en tiempos de ejecución:

Búsqueda de activos con información y características.

Comisionamiento eficiente.

Planificación de mantenimientos.

Creación de informes Gráficos de datos históricos.

25% ahorro en espacio por aumento en densidad de racks.

Disponibilidad

Evitar el 100% de las caídas predecibles.

1 de cada 6 caídas de Datacenters tiene un coste de más de 1M $ y cada año la caída es más cara.

70% de las caídas se deben a falta de información confiable.

Automatizar tareas y unificar la información , podrá prevenir este tipo de errores.

Fuente: Uptime Institute

Mejora continua

Visibilidad / Confianza

Diferenciación ante la competencia, foco delivery del servicio.

Control, gestión y confiabilidad del dato disponible, para toma de decisiones.

Gestión de la capacidad y cumplimiento de SLAs permiten una reducción en penalizaciones de clientes.

05

Informes en manos de las personas: Roles y Perfiles

Información en manos de las personas: Roles y Perfiles

Bjumper

Facilities

Energía y clima.

Monitorización de Activos.

¿Gestiono adecuadamente mis alarmas?

¿Qué equipos están afectados ante una caída?

IT/Comunicaciones

Gestión de activos físicos / virtuales.

Trazabilidad energética y network.

¿Servidores Muertos?

Planificación de cambios y agregado de equipos IT.

Gestión del Cableado de datos.

Operaciones

¿Tengo visibilidad y control sobre los procesos?

¿Qué tan eficiente soy en la ejecución de las tareas?

Capacidad utilizada Vs Disponible.

¿Qué mantenimientos tengo esta semana?.

¿Qué operaciones de altas tengo la próxima semana?

¿Tengo trazabilidad del cliente?

Tecnología/ Ingeniería

Definición de nuevas soluciones a instalar.

¿Tengo toda la información unificada?

Parámetros de eficiencia.

Rentabilidad.

ROI.

Información en manos de las personas: Roles y Perfiles

Bjumper

DC Manager

Incidencias ¿Qué puntos comunes? ¿Cómo resolverlas?

¿Cómo organizo los mantenimientos con mi equipo y proveedores?

¿Qué demanda de energía tengo ahora?¿y en el futuro?

¿Dónde puedo optimizar energía? Clima?

Planificación de inversiones.

Cliente

¿Están Seguros mis equipos?

¿Están cobrándome lo que realmente uso?

¿Qué diferencial me aporta este proveedor?

¿Dónde tengo el servidor de la aplicación X?

¿El servicio de manos remotas que solicité, se ha ejecutado?

Financiero

¿Cómo puedo automatizar la facturación a clientes?

¿Cómo integro los datos del sistema de operación con el sistema financiero?

¿Cuál va ser mi próxima factura eléctrica?

¿Estamos cobrando adecuadamente a los clientes?

¿Cómo planifico la inversión en IT?

Desarrollo de Negocio

¿Cómo podemos vender más servicios del DC?

¿Tengo capacidad en el Datacenter para vender un proyecto grande?

¿Cómo le visibilizo al cliente el Proyecto para diferenciarme?

¿Qué información puedo proporcionar al cliente?

¿Puedo ofrecerle algo diferente a lo de los demás?

Bjumper

¡ Muchas gracias !

Pilar Alcázar palcazar@bjumper.com