



REDE DE PARCEIROS

AWS Partner: Credenciamento (Técnico)

Transcrição do vídeo do Cloud Adoption Framework

Agora que você já conhece os conceitos da AWS e o Console de Gerenciamento da AWS, você pode fazer recomendações e embasar decisões de uma perspectiva técnica.

Um estudo da McKinsey mostrou que a nuvem deverá gerar mais de US\$ 1 trilhão para as empresas da Fortune 500 até 2030. Ao comunicar de forma eficaz o valor e a relevância da nuvem aos seus clientes, você, como parceiro da AWS, pode se tornar um consultor confiável na jornada para a nuvem.

Muitos clientes querem migrar para a nuvem, mas iniciar a jornada sem um caminho bem definido pode levar a migrações confusas e grandes atrasos. Os clientes precisam de um plano bem formulado e de conversas sobre a adoção da nuvem que geralmente acontecem aos poucos. Aqui você tem a oportunidade de fazer parceria com clientes nos estágios iniciais da jornada para a nuvem para ajudá-los a formular uma estratégia completa de nuvem.

Com base em nossos compromissos com os clientes, a AWS criou um framework estruturado para orientá-los no progresso de seus cenários de negócios e TI atuais para uma arquitetura mais otimizada para nuvem. É o AWS Cloud Adoption Framework ou AWS CAF.

O AWS CAF organiza orientações em seis áreas de foco, chamadas perspectivas. Cada perspectiva é usada para criar fluxos de trabalho que revelam lacunas nas habilidades e nos processos existentes, que são registradas como entradas. Essas perspectivas abrangem responsabilidades distintas pertencentes a ou gerenciadas por stakeholders de funções relacionadas.

Como parceiro, você pode desempenhar uma função fundamental na formulação das soluções de uma organização e também ajudar a moldar a visão da jornada do seu cliente para a nuvem.

O caminho de cada organização até a nuvem AWS é único. Mas muitas vezes começa com uma avaliação abrangente da sua infraestrutura de TI e negócios atual. E termina com a transição perfeita das cargas de trabalho de sua empresa para a nuvem AWS.

O AWS CAF auxilia na visualização do estado futuro da organização do seu cliente. Ele pode ajudar a identificar e resolver estrategicamente quaisquer lacunas de preparação para garantir que a empresa do seu cliente esteja bem preparada para a migração para a nuvem.

A seguir, vamos discutir como colocar o AWS CAF em ação. Fazemos isso através do que chamamos de fases de transformação. São estágios iterativos que orientam uma organização ao longo de sua jornada para a nuvem. Vamos dar uma olhada nessas fases e alguns de seus principais resultados.





REDE DE PARCEIROS

AWS Partner: Credenciamento (Técnico)

Durante a fase de Concepção, você ajuda a criar uma base para sua estratégia de nuvem que retorne valor mensurável contínuo para sua organização. Ela conecta suas metas e resultados de negócios às tecnologias facilitadoras, identificando medidas importantes e ajudando a priorizar suas iniciativas de nuvem.

Após a conclusão do trabalho de Concepção, vem o Alinhamento. O resultado desta fase é um plano de ação utilizável que ajuda a determinar o que a adoção da nuvem representa para a organização do seu cliente. Ele revela os principais benefícios para stakeholders, estabelece a melhor abordagem e gera clareza para orientar o gerenciamento de mudanças da organização ao longo da jornada para a nuvem.

Na fase de lançamento, os principais resultados são fluxos de trabalho que utilizam o plano de ação da fase anterior. Isso inclui fluxos de trabalho para implantação de nuvem de produção, conclusão de seus projetos de nuvem, abordagem proativa das preocupações de stakeholders e início do uso da nuvem para obter valor comercial incremental.

Depois do lançamento e da obtenção do valor comercial, você poderá trabalhar com a organização para medir o sucesso e iterar para cumprir os planos de negócios da organização. É neste momento que você está ajudando a organização a dimensionar. Isso pode parecer uma expansão de pilotos de produção para garantir que os benefícios comerciais associados aos investimentos em nuvem da sua organização sejam realizados e sustentados.

Vamos detalhar como o AWS CAF funciona por meio de um exemplo com parceiros da AWS.

Como parceiro, você pode conduzir uma oficina de Concepção do AWS CAF. Nesta sessão interativa, você ajudará a liderança sênior da organização do cliente no desenvolvimento colaborativo de uma visão de prontidão para a nuvem. Isso envolve identificar os stakeholders, estabelecer métricas de sucesso, compreender como impulsionar resultados de negócios e priorizar iniciativas, levando à formação de um plano de visão abrangente e unificado.

Depois de elaborar a visão, a próxima etapa é o workshop de Alinhamento do AWS CAF. Neste workshop, você, como parceiro, trabalhará lado a lado com os stakeholders identificados. Você encontrará e organizará problemas, obstáculos e desafios para a implementação bem-sucedida da visão estabelecida anteriormente. Você ajudará os clientes a discernir tendências, elaborar itens de ação, alocar propriedade e definir um plano claro e prático para alcançar a prontidão para a nuvem.

Com as lacunas resolvidas e os clientes alcançando uma preparação ideal para a nuvem, você pode trabalhar para identificar as cargas de trabalho, decidir estratégias de migração e planejar a migração.





REDE DE PARCEIROS

AWS Partner: Credenciamento (Técnico)

Em essência, sua função como parceiro da AWS é fundamental. Você não é apenas um guia, é um consultor confiável na jornada do cliente rumo à preparação e à migração para a nuvem. Agora que aprendemos sobre o Cloud Adoption Framework, como podemos realmente chegar à nuvem? No próximo vídeo de treinamento, abordaremos estratégias comuns de migração para a nuvem. Vejo você em breve.

