# Sesión de capacitación de ventas de COLT vCloud con Magirus

Contenido

[Sesión de capacitación de ventas de COLT vCloud con Magirus 1](#_Toc340786281)

[Contactos 1](#_Toc340786282)

[Visión general 2](#_Toc340786283)

[Precios anotados: 3](#_Toc340786284)

[Apuntes adicionales 4](#_Toc340786285)

[Backup 4](#_Toc340786286)

[Aspectos comerciales 6](#_Toc340786287)

Realizada el martes 13 de Noviembre de 2012 en edificio COLT en Avda Manoteras 42, Madrid. Hubo una visita posterior al datacenter en las plantas 2 del edificio.

Se presentó comercialmente el servicio vCloud de COLT basado en VMware a potenciales partners (“System Integrators”) que pueden acudir a Magirus como mayorista que les puede vender el servicio de COLT.

## Contactos

## 

**Javier G.??** de COLT, Linkedin: “Southern Europe Channel Development Manager, focus on**Colt** VMware vCloud DataCenter **Services** at **COLTTechnology** **Services” (** [http://www.linkedin.com/profile/view?id=22692724&authType=OUT\_OF\_NETWORK&authToken=4AHo&locale=en\_US&srchid=e0bd8ce6-fe67-4d96-ad00-d43e59194231-1&srchindex=1&srchtotal=12&goback=%2Efps\_PBCK\_colt+javier\_\*1\_\*1\_\*1\_\*1\_\*1\_\*1\_\*2\_\*1\_Y\_\*1\_\*1\_\*1\_false\_1\_R\_\*1\_\*51\_\*1\_\*51\_true\_CC%2CN%2CG%2CI%2CPC%2CED%2CL%2CFG%2CTE%2CFA%2CSE%2CP%2CCS%2CF%2CDR\_es%3A0\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_2712+524965\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2\_\*2&pvs=ps&trk=pp\_profile\_name\_link](http://www.linkedin.com/profile/view?id=22692724&authType=OUT_OF_NETWORK&authToken=4AHo&locale=en_US&srchid=e0bd8ce6-fe67-4d96-ad00-d43e59194231-1&srchindex=1&srchtotal=12&goback=%2Efps_PBCK_colt+javier_*1_*1_*1_*1_*1_*1_*2_*1_Y_*1_*1_*1_false_1_R_*1_*51_*1_*51_true_CC%2CN%2CG%2CI%2CPC%2CED%2CL%2CFG%2CTE%2CFA%2CSE%2CP%2CCS%2CF%2CDR_es%3A0_*2_*2_*2_*2_2712+524965_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2_*2&pvs=ps&trk=pp_profile_name_link) **)**

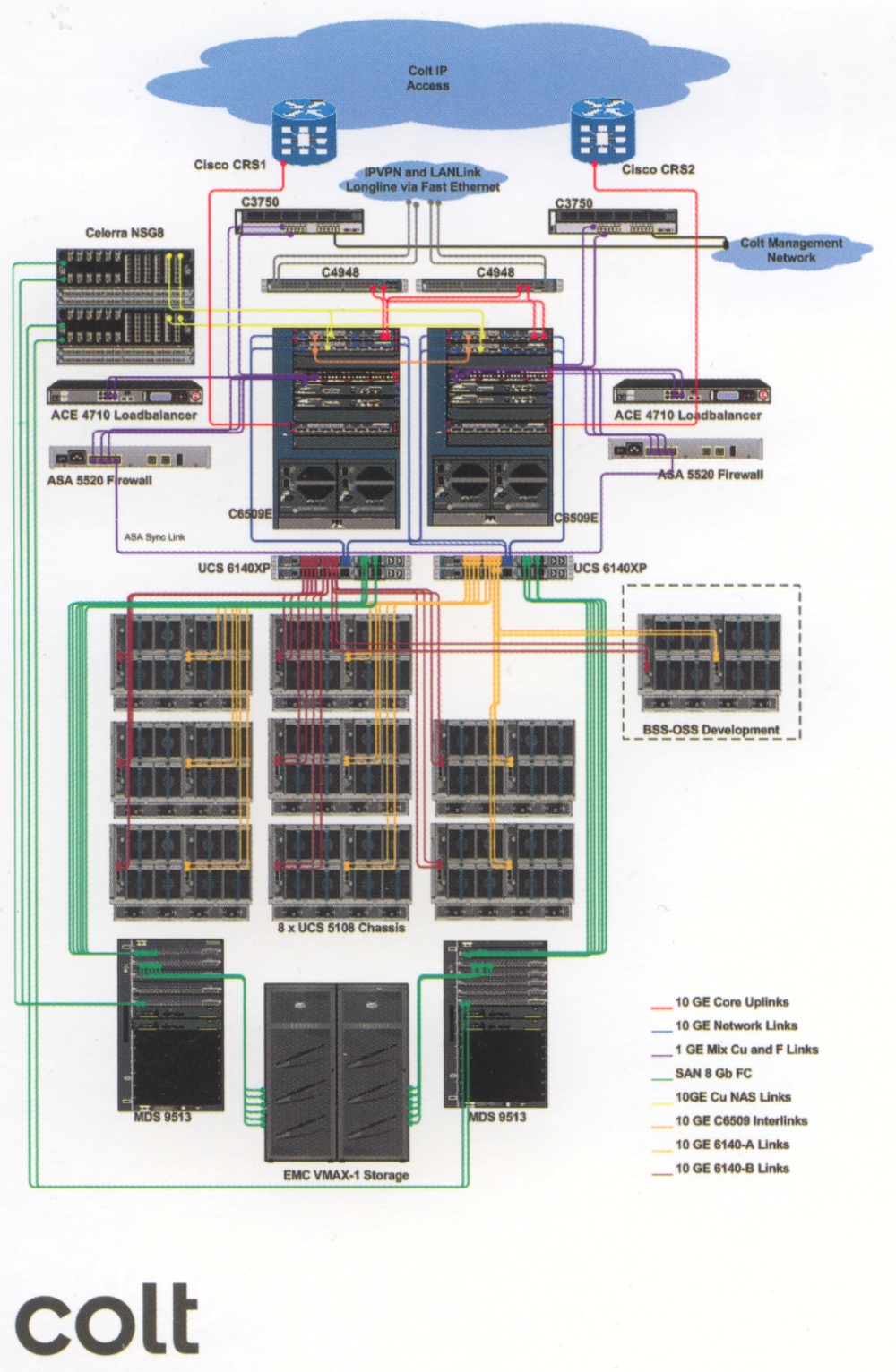
**Germán Schrämli (**[german.schramli@magirus.com](mailto:german.schramli@magirus.com)**)** de Magirus, Linkedin: “Business Developer Manager at Magirus” ( [es.linkedin.com/pub/german-schramli/0/591/485](http://es.linkedin.com/pub/german-schramli/0/591/485" \o "View public profile) )

Visita al datacenter de:

Jose Antonio V.? y otro chico de teleco que son los encargados de entrega y operaciones.

## Visión general

COLT tiene una instalación de hardware sobre la que corre VSphere 5 con un vCloud Director 5.1 y ofrece a sus clientes acceso administrativo como organizaciones en este entorno multi-tenant.



El interfaz es el estándar de vCD para organizaciones y no requiere conocimiento de las capas subyacentes de VSphere o hardware, y permite crear roles de usuario final con acceso a un catálogo de imágenes que permite estandarizar las maquinas (p.ej para obtener un estándar en seguridad de operaciones, aprovisionamientos rapidos, perfiles específicos como platillas con distintas versiones de OS – p.ej XP SP1, SP2, etc para testing).

Se trata de un datacenter orientado a servicios en producción de grado empresarial, con redundancia n+1 un SLA definido y acceso a internet Tier 1 (COLT). El hardware consiste en vBlocks (Vmware+Cisco+EMC2) y la instalación es auditada mensualmente por VMware para que puedan ostentar el sello “vCloud Data Center” y mantener la certificación EAL4 (solo 8 proveedores a nivel mundial, versus los cientos que son sólo “vCloud Powered”).

<http://www.vmware.com/solutions/cloud-computing/public-cloud/vcloud-datacenter-services-providers.html>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Evaluation_Assurance_Level>

Magirus ofrece consultoría y asesoramiento al canal (“system integrators” o partners). Al ser Magirus mayorista tiene prohibido ofrecer directamente servicios a cliente, al igual que COLT. Esto implica que se les puede dar visibilidad de los proyectos sin riesgo a perder la cuenta o el cliente.

Sobre el precio de lista de COLT (PVP), Magirus puede aplicar un descuento y sobre este estará el margen del partner.

## Precios anotados:

Facturación mensual, periodo mínimo un año.

Se reserva un pool de vCPU, vRAM y Storage que forma un virtual datacenter, cuyo dimensionamiento se puede cambiar mes a mes (ahora mediante ticketing a COLT y un SLA de 48h, en un futuro será self-provisioning)

Setup (instancia vCD y conectividad: 400€, podría cambiar según el volumen, no pude verlo).

vCloud Essentials:

* garantizado 25% CPU y 40% Memoria, el resto burstable si disponible
* PVP: 8,5€/GHz, 15€/GB

vCloud Enterprise:

* garantizado 75% CPU y 75% Memoria, el resto burstable si disponible.
* PVP: 15€/GHz, 15€/GB

En la visita al datacenter observé que de los 8 chasis, aproximadamente había 2 blades ocupados, el resto vacios. Pregunté por la ampliación prevista y Javier nos confirmó que ahora mismo la ocupación de clientes era muy escasa y por lo tanto el vCloud Essentials era un buen plan porque casi siempre habría recursos disponibles para burstable.

vCloud solo disponible en Madrid, Franfurkt, Paris y Londres.

vCPU:

* 4-10 / 1GHz steps
* 10-100 / 5GHz steps
* 100-500 / 10GHz

vRAM:

* 6-30 / 1GB steps
* 30-100 / 5GB
* 100-500 / 10GB
* 500-2000 / 50GB

Storage:

* 50-200 / 10GB steps
* 200-500 / 20GB steps
* 500-1000 / 50GB
* 1TB-20TB / 100GB

Se debe cumplir que vRAM en GB debe ser entre 1,5 y 5 veces la vCPU en GHz, salvo excepciones justificadas.

Storage tiene tres niveles: Essentials, Enterprise y Premium, con diferentes IOPS y precios:

* Essentials (SATA): 0,10 €/GB
* Enterprise (FB 10K): 0,23 €/GB
* Premium (FB 15K): 0,35 €/GB

La transferencia de datos se computa aparte y COLT entiende que no forma estrictamente parte de la oferta vCloud, que se refiere a vCPU, vRAM y Storage. Los precios dependen mucho del volumen, p.ej 10Mbps simetriscos son aprox 298€/mes ¿?

## Apuntes adicionales

vCD es una evolución de LAN Manager de VMware.

Linked clones para reducir uso de disco cuando se hacen instancias desde un mismo template

vCloud connector permite exportar (NO vmotion) vm desde nube privada a COLT. Es estándar y se puede usar para recuperar las vm desde el vCloud a la nube privada o incluso a otro proveedor con vCD (no hay lock-in con COLT)

### Backup

COLT ofrece como para alojamiento estándar la opción de Managed Backup mediante EMC Networker. Se basa en el uso de agentes en las maquinas virtuales y la copia reside en un datacenter distinto al de vCloud Datacenter. Incluye políticas de retención de 2,5,13 semanas y más.

Como VMware no consigue comprometer una fecha para su solución de SRM (site recovery manager) los proveedores se deben apoyar en soluciones de terceros. COLT ofrece:

* Netbackup de Symantec para el backup, que funciona a nivel hypervisor (a nivel de LUN, multitenant) en el mismo datacenter o contra otro datacenter (p.ej Paris), no necesita agentes.
* Zert0 para replica con bajos RTO/RPO

No es una opción del servicio vCloud el uso de dispositivos físicos (p.ej firewalls o balanceadores)

Se permite el uso de virtual appliances pero sin ningún tipo de soporte o gestión por parte de COLT. Se debe tener en cuenta que vCD 5.1 incluye funcionalidades que evitan la necesidad de appliances en muchos casos (p.ej balanceo).

El acceso de red a la Virtual Private Cloud (VPC) puede ser:

* IP Access: es “internet” en nomenclatura COLT
* VPN MPLS, con otros operadores es posible mediante el uso de la meet room en el datacenter
* LANLink, que permite unir en capa 2 el VPC con el datacenter cliente con muy bajas latencias. COLT es reconocido en implementar este servicio con éxito de manera habitual
* VPN IPSec

Existe una herramienta llamada “huella” que permite conocer la cobertura de fibra de COLT en un punto geográfico dado (es pública?).

## Aspectos comerciales

Existe mucha oferta IaaS y para tener éxito hay que conocer la historia del cliente (si tiene ya virtualizacion, si parte de alojamiento convencional, su problemática, etc). Se propusieron cuatro factores principales:

* Transformación tecnológica, p.ej: para obtener flexibilidad
* Control del riesgo, p.ej: estandarizar seguridad, control de recursos
* Reducción de costes
* Reducir Speed to Market

Se sugirió encontrar la necesidad puntual del cliente y hacer una exploración compartida de IaaS para solventarla, teniendo en cuenta que el cliente puede estar ya (des)informado sobre los servicios en la nube.

Se está produciendo una desintermediación de la cadena de valor de IT (p.ej Amazon). Para poder abordar una oferta hay que cualificar al cliente, puede entrar en tres casos principales:

* Externalización de servicios (p.ej descargar dept. IT)
* Migración de servicios (p.ej virtualización)
* Nuevas oportunidades (p.ej. cambios de sede, organizacionales, etc)

Necesario considerar qué conoce el cliente previamente.

Técnicas de venta: SPIN (Situación Problemas Implicaciones y Necesidades)

En general hay que abordar al CFO cada vez más, no solo al CIO, contemplando:

* Preguntas directas sobre los retos en la infraestructura (desacoplar de las aplicaciones y servicios)
* Posibilidades de (p.ej incluso eliminar) el ciclo de inversión
* Aumentar liquidez, reducir deuda
* Evitar cuestiones de alimentación, refrigeración y seguridad física
* Reducción costes personal IT y flexibilidad empresarial

Dos dimensiones a tratar con CIO / CFO:

* Beneficios de TCO (que ya conocen los CIO)
* Beneficios de negocio (escalabilidad, reducción de riesgos, etc, más competencia de los CFO)