



## Los 4 actores clave en Cloud: cliente, proveedor, propuesta y contrato



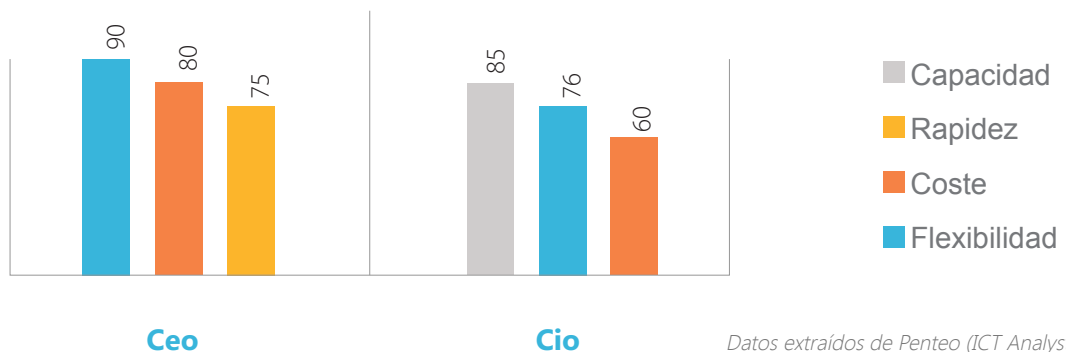
Una vez que nos decidimos por subir al Cloud, debemos saber cómo ejecutar el proceso y conocerlo para avanzarnos a los acontecimientos. Le presentamos los 4 actores que intervienen en el Cloud 100% real: Cliente, Proveedor, Propuesta y Contrato.

### Cliente: ¿qué destacar?

Más del 50% de los ejecutivos empiezan a familiarizarse con el Cloud, y piden a los CIO que exploren su aplicabilidad en la empresa. Otro dato, el 27% de los CIO tiene dudas ante los niveles de servicios Cloud y el 45% cree que la comunicación de los proveedores de TI sobre Cloud es confusa y se centra únicamente en la reducción de costes.

La disparidad de opiniones sobre lo que se debe tener en cuenta entre CEO y CIO:

### ¿Qué buscamos en el Cloud?



Datos extraídos de Penteo (ICT Analyst)



## Proveedor: ¿qué valorar?

Listamos los puntos más relevantes sobre los proveedores Cloud:

- Los vendedores tradicionales utilizan un enfoque consultivo que incluye varias reuniones: demos personalizadas, alcance de proyecto, etc. Estas reuniones requieren tiempo y eso se traduce en "una propuesta de alto precio".
- En Cloud, la venta debe ser rápida. Los vendedores deben mostrar el valor en la primera conversación y proporcionar un significativo caso de éxito durante la primera interacción. La oferta debe ser directa y estandarizada.
- El proveedor debe proteger nuestras inversiones On-premise realizadas hasta que estemos listos para comprometernos totalmente con Cloud.
- Un enfoque por fases significa que estamos ante un proveedor-asesor de confianza que velará por mitigar nuestros riesgos.
- Si nuestra empresa es una PYME debemos asegurarnos que una buena solución se facturará de forma mensual.

## Propuesta: ¿es muy diferente?

En términos de Cloud, la mayoría de los trabajos asociados a las suscripciones de software estarán entre una semana o un mes. Además, el proveedor debe proporcionar una configuración recomendada para el servidor, la red y la seguridad.

La segunda parte del proceso, que la forman las personalizaciones o desarrollos, deben tener un coste bajo y poder ser implementadas de forma remota. Por último, la puesta en marcha, configuración y formación deben ser poco costosas y realizadas de forma remota.

En resumen, los 4 pasos clave en la definición de la propuesta de Cloud:

- Definición de las necesidades
- Dimensionar el proyecto
- Despliegue y conexión
- Migración de infraestructuras

Definición de las necesidades Dimensionar el proyecto Despliegue y conexión Migración de infraestructuras

## Contrato: ¿cómo debe ser?

El contrato Cloud, como todos, debe definir claramente la posición de cada una de las partes, y debe incluir estos puntos primordiales:

- Acuerdos de Nivel de Servicio (Service Level Agreements, SLA), con sus correspondientes informes periódicos.
- Nivel de confidencialidad en las operaciones de traslado de datos y almacenamiento en servidores. Además del nivel de disponibilidad que el proveedor de servicios se compromete a mantener.
- Niveles de rendimiento para asegurar que se alcanzan los niveles de potencia de cálculo, almacenamiento y ancho de banda, contratados con el proveedor de servicios.
- Seguridad que adquiere el proveedor en relación a sus instalaciones para albergar datos y procesos. Debe listarnos las medidas de seguridad que está aplicando en sus sistemas.

Seguido de los términos legales, el contrato debe especificar los servicios de post-venta que nos ofrece el proveedor. Juntamente con la privacidad y el cumplimiento normativo, dónde se define el nivel de compromiso del proveedor con el





**QBS group**

cumplimiento de las leyes propias de su territorio, en especial, las referencias a privacidad y protección de datos.

Por último, ha de incluir los pagos en detalle para disfrutar de los servicios contratados, incluyendo la cantidad y periodicidad de los mismos.

**“Elige una solución de negocio fácil de manejar basada en un software reconocido y consolidado, a través de un implementador de referencia”**



### Acerca de QBS Group [www.qbsgroup.com](http://www.qbsgroup.com)

Quattro Business Solutions (QBS group) es el Master VAR de Microsoft Dynamics que cubre la mayor parte de Europa Occidental, donde está presente en 10 países. Cuenta actualmente con más de 22.000 clientes y 200.000 usuarios.

Como Master VAR, QBS Group apoya a los partners de Microsoft Dynamics ofreciéndoles servicios cuyo objetivo es el aumento de la venta de licencias, la reducción de costes y la mejora de la renovación del BREP. Estos servicios abarcan desde el marketing y la generación de leads hasta el apoyo a las ventas y operaciones comerciales, consultoría, soporte a partners y clientes, formación, coaching y licencias. QBS no tiene ninguna actividad con los clientes finales, ya que el 100% de su actividad se realiza mediante su canal de partners.



QBS Ibérica  
Av. Via Augusta 15-25 Planta 10 //  
08174 Sant Cugat de Vallès // Barcelona  
[contacto@qbsgroup.com](mailto:contacto@qbsgroup.com) - T. 902 102 808

**[qbsgroup.com](http://qbsgroup.com)**