

Продавать ИТ бизнесу – уже пора?

Андрей Пожогин

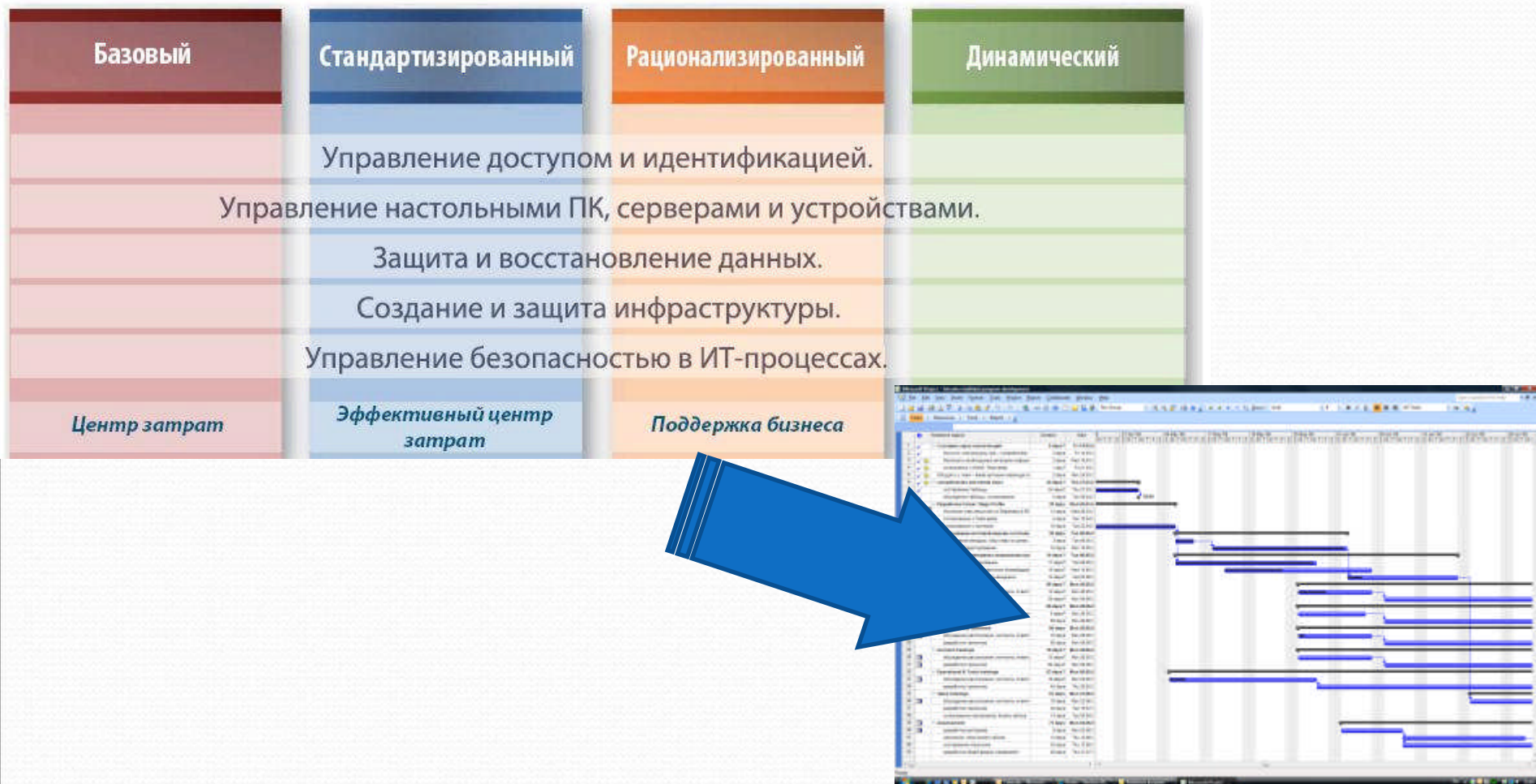
Руководитель направления «Оптимизация
основной ИТ-инфраструктуры»

Microsoft Russia

Почему инфраструктура, а не прикладные системы?

- ИТ-директор должен находиться в сильной позиции для ведения переговоров с бизнесом
- ИТ-проблемы нижнего уровня – главный источник недовольства высшего менеджмента
- Бизнес не разбирается и не хочет разбираться в деталях ИТ
- Нельзя строить на неустойчивом фундаменте

Оптимизация инфраструктуры и уровни развития инфраструктуры



Практическая реализация

- Консолидация и виртуализация
- Централизованное управление физической и виртуальной средами
- Проактивная безопасность
- Мобильные устройства – часть инфраструктуры

Стратегический актив

- Мелкие проблемы решены
- Процессы автоматизированы
- Постоянная готовность поддержать изменения в бизнесе
- При этом мы тратим меньше

Только теперь бизнес готов слушать!

Следующие шаги

- Получите больше информации
 - <http://www.microsoft.com/rus/technet/infrastructure/datasheet.aspx>
- Обсудите ОИ с представителем Microsoft
- Пройдите профилирование самостоятельно или с помощью партнеров Майкрософт
 - <http://www.microsoft.com/infrastructure/about/gettingstarted.aspx> (англ)



Спасибо за внимание!

Есть
вопросы?

Пожогин Андрей
Руководитель направления
«Оптимизация основной
инфраструктуры»
andpo@microsoft.com
Microsoft Rus