

Definir una estrategia global de nube y un modelo operativo

Resumir las decisiones clave, las recomendaciones y la hoja de ruta para transformarse en una organización nativa en la nube

SECTOR

Pharma (cannabinoids)

COMPETENCIAS



Estrategia en la Nube



Gobernanza de la Nube



EL RETO

El cliente quería iniciar el camino para convertirse en una organización nativa de la nube y aprovechar al máximo las capacidades que ésta le permitiría. Partiendo de cero, necesitaban comprender el panorama de la nube para tomar decisiones, desde qué proveedor de nube utilizar hasta definir un modelo operativo y un roadmap.



NUESTRA SOLUCIÓN

Nuestro equipo creó un marco para evaluar la selección del proveedor de la nube y la implementación que proporcionaría lo que mejor impulsaría los objetivos organizativos del cliente. Este análisis incluyó factores como las capacidades generales, las ventajas de las funcionalidades especializadas, el precio y la estructura de precios, las sinergias en el enfoque y la facilidad de integración de cada uno de los principales proveedores de la nube considerados.

Se investigó y estructuró el análisis de cientos de productos individuales en la nube. También se entrevistó y evaluó a más de una docena de proveedores de servicios gestionados como opción adicional a la estructura de equipo interna recomendada como parte de la evaluación del modelo operativo. A continuación, resumimos el análisis en una serie de recomendaciones para el cliente.



RESULTADOS

El cliente pudo tomar con confianza y rapidez decisiones definitivas para los resultados de su estrategia de datos y tecnología en los próximos años. Como entidad independiente de cualquier vendedor o proveedor de servicios implicado, pudimos ofrecer la mejor recomendación libre de sesgos.

BENEFICIOS



20% reducción en el tiempo de procesado



4,000 clientes formados para usar el Sistema en tres semanas



Contacto

Ian Moores

Head of Cloud @ Bip xTech UK/US, Bip Group

ian.moores@chaucer.com

bip. xTech

www.bipxtech.com