

En 2014 las empresas gastarán lo mismo en comprar equipos de TI que en el pago por servicios cloud

Decálogo de buenas prácticas para migrar al cloud con éxito

- *acens Cloudstage debate en su edición XII sobre “Migrando al Cloud: buenas prácticas”, para comentar algunas de las claves para migrar al cloud con éxito.*
- *El 95% de las organizaciones mantendrá o incrementará sus inversiones en software como servicio (SaaS) en los próximos años impulsando el crecimiento de la nube pública hasta superar los 1.590 millones de dólares en 2020.*
- *En el nuevo ecosistema digital los consumidores buscan a las marcas que deben crear contenidos para que los consumidores se sientan identificados.*

Madrid, 06 de marzo de 2013.- **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)), el encuentro mensual que reúne a expertos tecnológicos para debatir sobre la temática cloud, abordó en su duodécima edición “Migrando al Cloud: buenas prácticas” el impacto de la nube en los modelos de negocio en las empresas y cómo deben afrontar esa transformación. En esta ocasión, **acens** Cloudstage ([#cloudstage](#)) contó con la participación de **Juan Antonio Herrero** presidente y socio fundador de **afirmaGroup** para comentar algunas de las claves para migrar al cloud con éxito, así como las buenas prácticas a tener en cuenta.

Se prevé que 2014 sea el año de inflexión de la nube ya que las empresas invertirán lo mismo en la compra de equipos de TI tradicionales que en servicios en la nube de pago por uso de diferentes proveedores cloud.

“No estamos ante un cuestión tecnológica sino ante un cambio cultural que nos lleva hacia la nube”, explicó Juan Antonio Herrero presidente y socio fundador de **afirmaGroup**.

El auge y demanda de servicios y aplicaciones en la nube tanto para el entorno corporativo como para el particular hará que el mercado de la nube pública crezca hasta superar los 1.590 millones de dólares en 2020. Un crecimiento que se presenta imparable, ya que el 95% de las organizaciones prevé mantener o incrementar sus inversiones en software como servicio (SaaS) en los próximos meses.

“Cloud lo que trae son múltiples beneficios como la simplificación de la gestión del software o el no tener que invertir en activos sino pagar por su uso”, afirmó el experto, “pero sobre todo crea un nuevo ecosistema digital en el que los consumidores lo que buscan es informarse y encontrar contenidos con los que sentirse identificados”.

Ante este nuevo contexto, para migrar con éxito a la nube las organizaciones deben:

- 1) **Saber lo que compran:** las empresas deben de ser conscientes de que no compran desarrollos a medida y deben estudiar la oferta que le están haciendo, qué procesos soluciona y cómo pueden aprovecharlo sin necesidad de tener que hacer inversiones adicionales.
- 2) **Confirmar lo que incluye el servicio:** las empresas deben confirmar si el servicio que contratan incluye formación online, soporte web, llamadas telefónicas...

- 3) **Adaptarse al nuevo ciclo de venta:** los vendedores son prácticamente gestores administrativos que ayudan a descargar un programa o a tramitar un pedido. Las empresas deben revisar los costes de sus procesos de venta, para que se haga todo de forma remota, con servicios paquetizados y a un bajo coste.
- 4) **Comprender el cambio del ciclo de marketing:** las empresas en el cloud no deben buscar a sus clientes, son éstos los que encuentran a las empresas y demandan contenidos para sentirse identificados. Ahora es el marketing el que debe encargarse de todo el ciclo de relación con el cliente.
- 5) **Aplicar la regla del 80-20:** a diferencia de ciclos de negocio anteriores, ahora las empresas deben invertir el 20% en ventas y el 80% en marketing para trabajar en tres etapas: *pre-clic marketing* –que es el posicionamiento para que los consumidores las encuentren–, el *post-clic marketing* –que es la generación de información y contenidos de valor para que el consumidor se sienta identificado– y el *post-conversion marketing* –que es el análisis y cuantificación de los procesos anteriores–.
- 6) **Hacer una planificación financiera:** las empresas proveedoras de servicios cloud deben hacer una buena planificación financiera y económica ya que pasan de vender los clásicos proyectos y licencias de software a prestar servicios de pago por uso cambiando completamente la cuenta de ingresos de las compañías.
- 7) **Analizar el impacto en el día a día:** existen cuatro áreas críticas que hay que analizar y seguir a diario para no fracasar en la migración al cloud. Son las áreas de finanzas, marketing, ventas y operaciones.
- 8) **Buscar economías de escala:** un entorno 100% cloud significa estandarización, cero coste de propiedad, bajo coste de usabilidad, venta y gestión remota, paquetización de servicios... Una empresa puede migrar a la nube con éxito si sus procesos de negocio están definidos en una aplicación que puede estar hosteada en el cloud y no cuenta con procesos muy personalizados.
- 9) **Evitar errores habituales:** queramos o no los procesos de venta, la relación con el cliente, los modelos de negocio... han cambiado. Pensar que todo sigue igual sería el principal error a la hora de migrar con éxito a la nube.
- 10) **Entender que el cloud forma parte de nuestras vidas:** más allá de las cifras de las diferentes consultoras, los hábitos de consumo digital y el auge del uso de dispositivos móviles, en particulares y empresas, confirman el cambio de la nube.



[Vea la entrevista de acensTV aquí](#)

[Descargue las fotos aquí](#)

[Puede inscribirse al próximo acens Cloudstage desde este enlace](#)

Puedes encontrar más información sobre Cloud Hosting, Internet y Tecnología en el [blog](#) de acens. También puedes suscribirte a nuestro boletín de noticias [aceNews](#) o seguirnos en twitter [@acens](#).



Acerca de acens

acens, adquirido por Telefónica en junio de 2011, es una empresa pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado, proveedora de servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial. Desarrolla su actividad desde 1997, cuenta en la actualidad con presencia en Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, y posee dos Data Centers con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera las 100.000 empresas, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas Web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas.

acens gestiona casi 400.000 dominios en Internet, aloja miles de servidores y administra un caudal de salida a Internet superior a los cuatro Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...).

acens Cloud Hosting ofrece a pequeñas y grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces, tanto en entornos de clouds privados como en públicos y mixtos.

Acerca de acens Cloudstage

acens #Cloudstage es el primer evento *afterwork* del sector tecnológico con énfasis en las temáticas cloud y nuevas tendencias tecnológicas, orientado a directivos, técnicos, empresarios, emprendedores y profesionales de cualquier sector interesados en las mismas, y en el que mensualmente participan reconocidas personalidades del sector, presentando las novedades tecnológicas más frescas y disruptivas del momento.

Para más información:

Noizze Media para **acens**

Carmen Tapia / Ricardo Schell

ctapia@noizzemedia.com / ricardo.schell@noizzemedia.com

646 892 883 / 699 983 936

acens

Inma Castellanos

inma@acens.com