



Guia Executivo para NaaS ágil

Como trabalhar com TI para desenvolver uma estratégia de NaaS pronta para o futuro

As empresas agora reconhecem que a transformação digital é a chave para novos modelos de negócios, envolvimento do cliente expandido e aprimorado e maior eficiência. Comércios em forma de quiosque ou instalações temporárias, telemedicina, ensino à distância e trabalho híbrido são exemplos de como a TI pode oferecer resultados comerciais inovadores.



Mais do que nunca, as metas e objetivos de negócios estão direcionando a TI. Isso significa que a TI deve ser ágil o suficiente para fazer parceria com os negócios – produzindo os resultados necessários dentro do cronograma e do orçamento que os negócios podem pagar.

As empresas estão considerando a rede como serviço (NaaS) para acelerar os esforços de modernização da rede e aumentar a responsividade, agilidade, segurança e eficiência da TI.

A maioria das pessoas familiarizadas com NaaS a associa a uma mudança no modelo de consumo de CapEx para OpEx e à contratação de terceiros para gerenciar as operações do dia a dia. Essa é a NaaS em sua forma mais simples e básica.

Este guia fornece uma visão mais detalhada e diferenciada das implicações da NaaS e, principalmente, como um executivo ou gerente de negócios pode trabalhar com suas equipes de TI para avaliar as soluções NaaS. Selecionar e implementar NaaS tem implicações técnicas e comerciais. Como tal, deve ser um processo de avaliação conjunta entre os negócios e a TI, onde ambos trabalham juntos para alcançar o resultado certo.

Aqui estão algumas coisas a serem consideradas em sua avaliação.

Não há uma solução única que sirva para todos

Muitos fornecedores de NaaS, especialmente os novos no mercado, forçam os clientes a adotar um modelo de pagamento mensal enquanto eles, os fornecedores, gerenciam a rede – muitas vezes usando tecnologia não testada e imatura para cortar custos. Essa abordagem ignora vários critérios importantes de decisão que ajudam as empresas a determinar a solução NaaS correta, incluindo:

- Riscos que vêm com a introdução de soluções centradas no custo, novas e não comprovadas
- Nível de segurança necessário
- Qualidade da equipe terceirizada e suas ferramentas
- Capacidade da tecnologia subjacente de atender às necessidades específicas de cada organização
- Tipo de modelo financeiro que melhor se ajusta às alocações orçamentárias

Vejamos cada um deles de uma perspectiva de negócios com um conjunto de recomendações para abordar cada problema.

Entendendo riscos e custos

Um recurso atraente da NaaS é a capacidade de gerenciar melhor a economia da rede com pagamentos mensais e "flexibilizar" para mais e para menos conforme as necessidades mudam. Mas, ao contrário do HPE Aruba Networking, muitos novos fornecedores de NaaS usam hardware abaixo do ideal para oferecer um preço atraente e não possuem o portfólio para atender adequadamente aos principais casos de uso de conectividade (por exemplo, sem fio externo). Problemas de design, deficiências de portfólio e falta de exposição ao mundo real aumentam o risco de que essas soluções não ofereçam o desempenho e a confiabilidade de que uma empresa precisa – ou que os Acordos de nível de serviço (SLAs) prometem. Ironicamente, um custo relativamente pequeno de solução NaaS está atrelado ao hardware e, como vamos explicar abaixo, é nisso que os fornecedores focados em custo estão em desvantagem incontestável.

Recomendação: Ao considerar as opções de NaaS, avalie cuidadosamente a qualidade, o histórico e o desempenho do hardware subjacente. O hardware foi implantado em um ambiente compatível com o perfil da sua empresa?

Adequando-se à sua estratégia de segurança

A rede é parte integrante de uma estratégia de segurança. Sem um conjunto forte e integrado de controles de segurança de hardware e software, a rede pode ser um alvo convidativo para invasores. A segurança, no entanto, costuma ser tratada sem a devida prioridade e os fornecedores de NaaS que priorizam custos e SLAs focados em medições simples de atividades tendem a confiar em dispositivos externos de terceiros para fornecer segurança. Isso gera complexidade e dificuldade de integração com o ecossistema de segurança mais amplo, resultando em aumento de custos e um ambiente de TI mais vulnerável.

Recomendação: Avalie cuidadosamente os controles de segurança integrados em uma solução NaaS e como eles se encaixam na arquitetura geral de segurança. Evite adicionar dispositivos desnecessários de terceiros e expanda o Acordo de nível de serviço para cobrir os resultados de segurança.

A complexidade da rede continua a crescer. O fornecedor está à altura do desafio?

No mundo todo, as empresas estão lutando para prover pessoal para suas operações de TI, incluindo a equipe de rede. Ter um terceiro gerenciando a rede é atraente, mas eles vão precisar das ferramentas certas para serem bem-sucedidos. Quer a rede seja gerenciada internamente ou por terceiros, a resposta é aumentar a eficiência da equipe de rede usando análise (IA) e automação para lidar com tarefas rotineiras e reduzir o tempo para encontrar e corrigir problemas.

Mas a chave para soluções eficazes alimentadas por IA é o data lake usado para treinar os modelos de IA. Sem um grande volume e variedade de dados relevantes, os resultados da IA não são confiáveis e não têm utilidade. Apesar de muitas alegações de “autonomia”, os fornecedores de rede com pequenas bases de clientes estão famintos por dados e levará muitos anos até que tenham a IA necessária para gerenciar as redes. A IA imatura só levará a um desempenho de rede ruim e a usuários insatisfeitos.

Recomendação: IA insuficiente e duvidosa significa que mais pessoas precisarão gerenciar a rede. Entenda como o fornecedor de NaaS encontrará (e apoiará financeiramente) as pessoas necessárias para gerenciar a rede. Adicionar mais pessoas (se eles puderem encontrá-las) para gerenciar a rede significa que sua estrutura de custos não será viável.

Gerenciamento de Acordos de nível de serviço (SLAs)

A ideia de serviços de rede entregues e pagos como se fosse eletricidade é muito atraente. No entanto, as redes também precisam operar com sucesso em uma ampla variedade de ambientes físicos, afetando o tipo de equipamento necessário e como ele é instalado e ajustado. Um varejista distribuído tem requisitos diferentes para um prédio de escritórios de seis andares ou dormitório universitário. Alguns fornecedores de NaaS vão tentar encobrir essas diferenças com Acordos de nível de serviço que simplificam demais suas garantias. Mas sem a experiência do mundo real em uma ampla variedade de tamanhos de rede e ambientes operacionais, os Acordos de nível de serviço e a infraestrutura de que eles dependem serão os melhores palpites baseados em suposições generalizadas. É uma grande incógnita se o Acordo de nível de serviço é adequado para a empresa e se ele será cumprido.



Recomendação: Entenda como o fornecedor de NaaS toma as principais decisões de desempenho, como onde colocar pontos de acesso sem fio e outros equipamentos de rede, e como eles definem, medem e geram relatórios sobre seus Acordos de nível de serviço. É importante definir como as informações fluem do terceiro para a equipe de rede e como eles vão lidar com problemas como baixo desempenho, violações de segurança e interrupções.

CAPEX OU OPEX?

A NaaS geralmente começa com a premissa de que o pagamento é mensal (OpEx). Muitas empresas consideram isso atraente, mas há casos em que as despesas de capital são a única rota prática de aquisição devido ao processo de financiamento, falta de visibilidade de longo prazo ou restrições regulamentares. Mesmo que um modelo inicial de aquisição por despesas de capital seja a estratégia preferida no momento, não há razão para não incluir NaaS como parte de uma estratégia de longo prazo devido à flexibilidade e agilidade que uma abordagem de financiamento baseada em OpEx oferece.

Recomendação: Trabalhe com um fornecedor de NaaS que ofereça uma variedade de modelos de aquisição.

NaaS sem concessões

A melhor estratégia de NaaS para uma empresa depende de uma combinação de fatores. A NaaS pode ser entregue em várias combinações com diferentes modelos de solução, consumo e gerenciamento, portanto, não fique preso nem comprometa seus requisitos críticos. Cada empresa é única e a NaaS deve atender às necessidades e exigências de cada cliente, não se ater a uma definição rígida. Procure um parceiro NaaS que tenha a agilidade para atender a uma ampla gama de requisitos, agora e no futuro.

A escolha de um parceiro NaaS não é apenas uma decisão de TI ou de negócios. Ao estabelecer um processo de avaliação robusto que começa com os requisitos de negócios, uma equipe conjunta de negócios/rede pode avaliar várias opções e chegar à solução NaaS certa para a empresa.

Faça a avaliação NaaS para descobrir recomendações de estratégia personalizadas para seus objetivos.

**Tome a decisão de compra certa.
Entre em contato com nossos especialistas
em pré-venda.**



Fale conosco