

StoreData и NETRACK: симбиоз как выгодная модель ведения бизнеса



Антон ПЛАТОНОВ,
заместитель генерального
директора StoreData
[ap@storedata.ru]
+7 (495) 204-15-15



Валерия РУБАКОВА,
Генеральный директор
NETRACK
[rubakova@netrack.ru]
+7 (495) 240-92-29

В большинстве случаев отношения хостинг-провайдера как поставщика услуг и коммерческого дата-центра не выходят за рамки формальных. Но иногда две компании становятся партнерами и гармонично дополняют рыночные предложения друг друга.



Именно так произошло в случае со StoreData и NETRACK — компаниями, которые активно сотрудничают уже почти пять лет. Но как им удалось наладить продуктивное взаимодействие? Что получила каждая из компаний, и что пришлось отдать взамен? На эти и другие вопросы нам ответили непосредственные руководители StoreData и NETRACK.

? Валерия, вы работаете со StoreData с момента создания компании NETRACK. С чего началось это сотрудничество?

В. Р.: Наша команда имеет многолетний опыт работы с различными дата-центрами как в России, так и за ее пределами, поэтому мы достаточно придирчиво отбирали ЦОД, который отвечал бы всем нашим требованиям. С 1998 года мы обслуживаем несколько крупных высоконагруженных проектов, и до 2011 года мы размещали наше оборудование практически во всех основных ЦОДах Москвы, т.е. мы не понаслышке знаем о технических и организационных проблемах на всех площадках. В 2011 году было принято решение о создании нового бренда — NETRACK — и выходе на широкий рынок с предложением для

требовательных заказчиков (медиа, платежные системы, банки, онлайн-игры) премиального инфраструктурного сервиса — того, что мы научились делать за предшествующие 12 лет.

Основными критериями при выборе ЦОД были: абсолютная надежность инфраструктуры дата-центра; реальный круглосуточный доступ; удобное месторасположение; наличие квалифицированной дежурной смены; возможность круглосуточного размещения собственного технического персонала на площадке. Конечно, важным фактором была и стоимость услуг. К тому моменту ЦОД StoreData уже два года успешно эксплуатировался: не было зафиксировано ни одной аварии. Наличие нейтральной доступности для любых операторов связи, прозрачность ценообразования и возможность наиболее точно прогнозировать свои расходы на ближайшие несколько лет стали для нас дополнительными преимуществами при выборе StoreData.

? А что заставляет вас продолжать работать со StoreData сегодня?

В. Р.: За прошедшие пять лет те критерии надежности, которых мы придерживались при выборе дата-центра, пол-

ностью себя оправдали. ЦОД работает без единого отказа шесть лет, компания продолжает наращивать компетенции своих сотрудников как в сфере эксплуатации, так и в области технической поддержки. Работать с командой StoreData легко и приятно.

? Антон, а что скажете вы? StoreData работает только с NETRACK как с хостинг-провайдером или у вас есть и другие подобные партнеры?

В. Р.: Позволю себе небольшую ремарку. NETRACK не является хостинг-провайдером — правильнее называть нас сервисной компанией. Мы не предоставляем услуги хостинга, а обеспечиваем сервис базовой инфраструктуры для клиентов. Заказчик приходит со своим программным решением, а мы обеспечиваем ему базовую инфраструктуру (серверы, доступ в интернет, каналы связи, юниты для размещения оборудования заказчика в стойках, автономные системы, IP-адреса и т.д.), размещенную в надежном дата-центре.

А. П.: Да, это важное уточнение. Начнем с того, что модель продаж StoreData — оптовая. Мы сдаем в аренду как минимум стойку, поэтому в какой-то момент

пришло понимание того, что нам нужна сервисная компания для помощи в обслуживании клиентов, которым целая стойка не нужна. В 2012 году мы подписали партнерское соглашение с NETRACK, благодаря чему клиенты получили возможность размещать несколько единиц оборудования в ЦОД StoreData. NETRACK начинали с одной стойки — сейчас их десятки. Мы рады сотрудничеству с другими компаниями и знаем, как работать с хостинг-провайдерами, как не ущемлять их интересы, максимально удовлетворить требования при работе с множеством клиентов и т.д.

Валерия, в каких дата-центрах, кроме StoreData, вы размещаете свои ресурсы? Чувствуются ли отличия в работе с другими операторами?

В. Р.: На данный момент NETRACK размещает свое оборудование в четырех дата-центрах: StoreData, IXcellerate, SafeData, ММТС-9. Первый — это наша базовая точка присутствия, там находится наша круглосуточная дежурная смена. Работа с различными дата-центрами, безусловно, отличается как минимум перечнем сервисов технической поддержки. Наибольшее количество услуг предоставляет ЦОД StoreData. IXcellerate обеспечивает только базовые сервисы, а на площадке SafeData пока что мы размещаем только узел связи, поэтому с технической поддержкой там практически не взаимодействуем.

Валерия, является ли тот факт, что вы работаете именно со StoreData, значимым для ваших клиентов?

В. Р.: Нашим клиентам важно получить качественный и надежный сервис, в том числе иметь возможность решить любой вопрос и ночью, и в выходные дни. В данном случае ЦОД StoreData отвечает самым высоким требованиям. У многих наших клиентов крупные проекты, и они зачастую хотят приехать и посмотреть дата-центр, где будут обрабатываться их задачи. Для них важна надежность работы объекта, его технические характеристики. Большинство наших клиентов остаются довольны ЦОДом StoreData. Так что в данном плане сотрудничество с этим дата-центром, можно сказать, положительно влияет на выбор наших клиентов, а значит, является значимым для нас.

Антон, конкурируете ли вы с NETRACK? Или вы все-таки работаете в разных сегментах?

А. П.: NETRACK — это набор сервисов для розничных клиентов, а StoreData занимается сдачей в аренду стоек для размещения оборудования. Сегменты совершенно разные, поэтому и конкуренции нет. Если в NETRACK приходит запрос от крупного клиента на размещение стойки, то компания передает этот заказ в StoreData. Однако если необходим дополнительный спектр услуг, тогда за дело берется уже NETRACK. В любом случае всё зависит от задачи и пожеланий клиента.

В. Р.: К слову, клиент может разместить свое оборудование в нескольких наших дата-центрах. Но для всестороннего обслуживания ИТ-инфраструктуры заказчика в разных точках Москвы, в том числе и на ММТС-9, достаточно будет всего одного договора с сервисной компанией.

В. Р.: Я бы сказала, что долговременное сотрудничество является гарантом повышения качества обслуживания, потому что мы постоянно обмениваемся информацией, и практически любые недочеты в обслуживании решаются оперативно. Хорошие отношения — это дополнительный бонус.

И заключительный вопрос: в чем может быть уверен клиент, заключая контракт со StoreData или с NETRACK?

А. П.: Размещая оборудование в дата-центре StoreData, вы в первую очередь получаете ЦОД с высоконадежной инфраструктурой, работающей безотказно с момента его открытия. Подробные отзывы наших клиентов можно посмотреть на нашем сайте. Дата-центр StoreData — это адекватные цены, возможность размещения стоек мощностью от 3 до 10 кВт, несколько уровней технической поддержки, присутствие точки обмена трафиком

NETRACK — это набор сервисов для розничных клиентов, а StoreData занимается сдачей в аренду стоек для размещения оборудования

Что говорят сами клиенты, которые уже давно работают с вами? Высказывалось ли когда-нибудь недовольство работой StoreData или NETRACK?

В. Р.: Да, у NETRACK был период, когда сетевой трафик рос очень быстро, и, скажем так, не все шло гладко. Но сейчас сетевое оборудование заменено (в эксплуатации находятся два ASR9006, каждый с внутренним резервированием 2N), все процессы выстроены, отлажены, всё работает надежно на все сто процентов.

А. П.: Конечно, мы получаем обратную связь и от клиентов, работающих с NETRACK. Видим, как происходит обслуживание, как решаются проблемы. Именно поэтому работаем с компанией на протяжении уже нескольких лет.

Валерия, являются ли нынешние отношения NETRACK и StoreData гарантом хорошего сервиса для клиентов?

MSK-IX, много оптики до М9 и полная свобода в выборе оператора связи внутри ЦОДа.

В. Р.: Что касается NETRACK, то наш клиент может быть уверен в гарантированном качестве тех услуг и сервисов, которые мы предоставляем (SLA= 99,98 — ЦОД, 99,95 — Интернет). Мы занимаемся хостингом и дата-центрами с 1998 года и понимаем требования клиентов к надежности сервисов.

Выбирая NETRACK, клиент получит бесперебойный и качественный сервис по разумной цене. Это подтверждают наши клиенты, такие как Pladform/Rutube, Kaspersky, Yellow, Black and White, «Новые облачные технологии», «Совкомбанк» и многие другие. ■

Если вы хотите оставить комментарии к статье, воспользуйтесь данным QR-кодом.

