

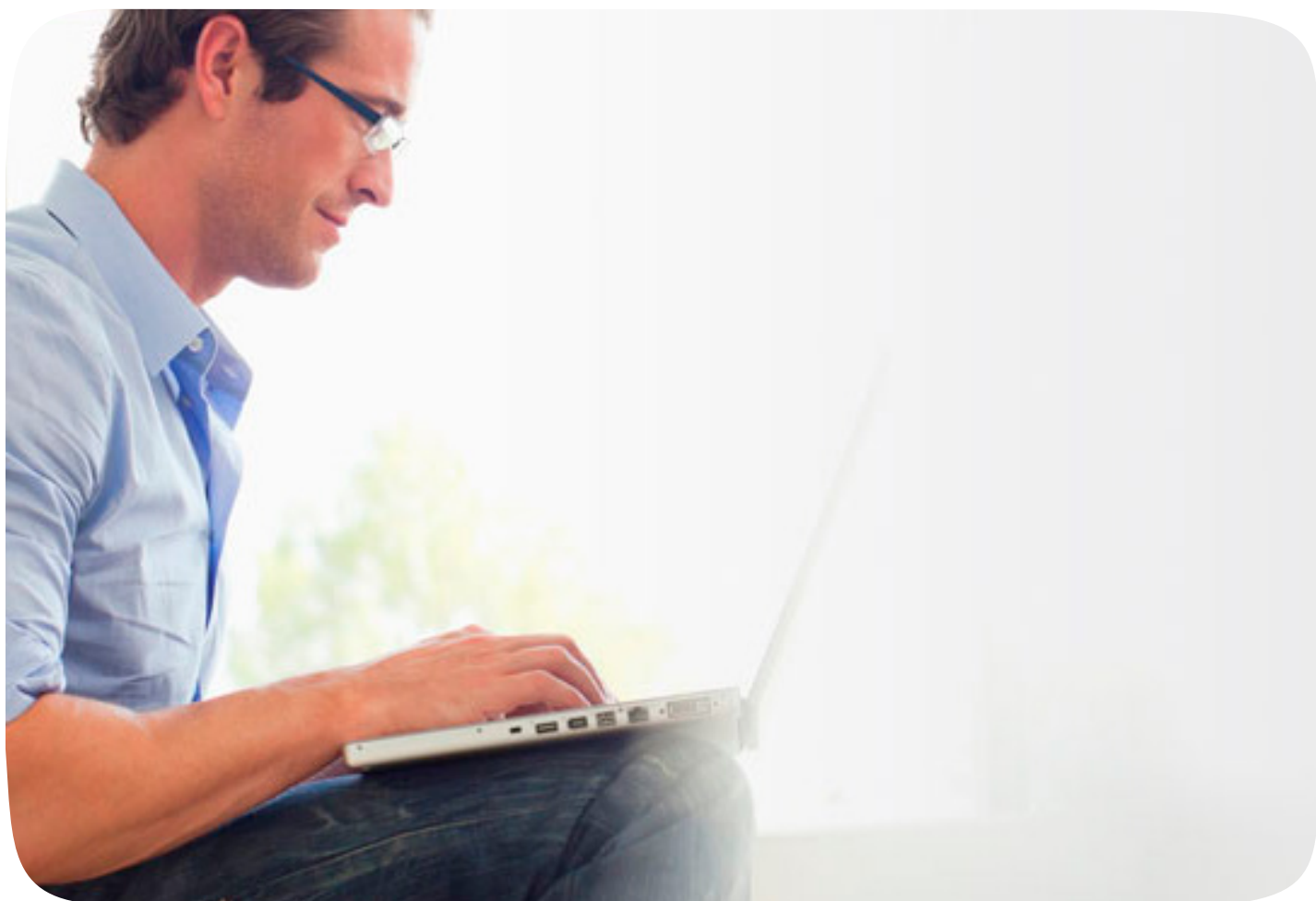
Digitale campagne met minimale ICT-kosten

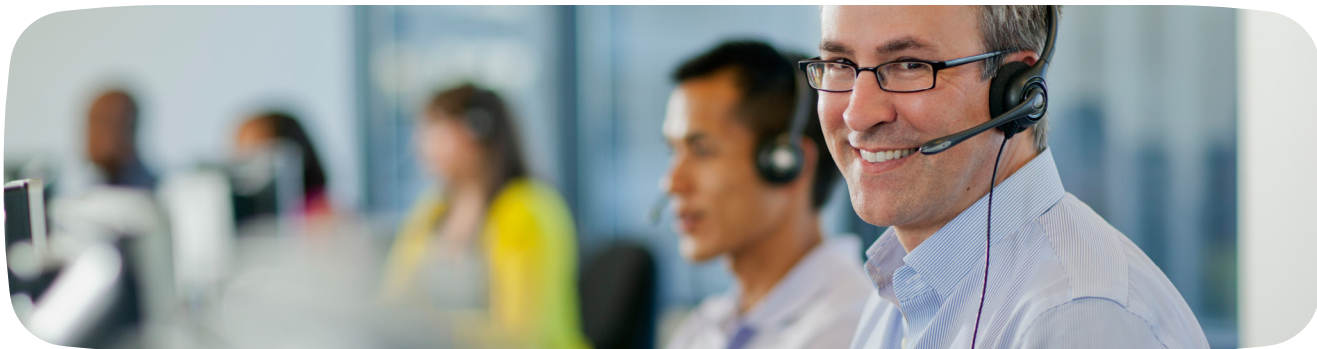
Pieter runt zijn 300 personeelsleden tellende koekjesbedrijf met vestigingen in binnen- en buitenland grotendeels onderweg.

Alle professionele toepassingen zijn mobiel beschikbaar waardoor Pieter en zijn medewerkers dag en nacht geconnecteerd zijn. Leveranciers en klanten (particulier en business) kunnen online bestellingen doorgeven, hun status checken en vragen stellen.

Tijdens een groot voetbaltoernooi wil Pieter zijn koekjes promoten. Naast de traditionele uitdeelzakjes en coupons wil hij inspelen op het voortdurend online zijn van voetballers en supporters met acties op Facebook, Twitter en de bedrijfswebsite. Deze actie genereert meer bezoekers op de

website, extra bestellingen, een verhoogde piek op zijn supply chain en een hogere netwerkbelasting. Zijn angst dat de actie niet door kan gaan omwille van te hoge ICT-kosten of een gebrek aan netwerkcapaciteit is groot. Het laatste wat Pieter wil, is dat zijn netwerk plat valt en de campagne misloopt.





Flexibel en schaalbaar

Het uitbreiden van het eigen serverpark schuift hij al snel ter zijde. Te hoge kosten, te weinig rendement en te lange implementatietijd. Pieter herinnert zich nog hoeveel voeten het in de aarde had om zijn huidige infrastructuur op te zetten. Het zijn investeringen die trouwens niet lonen voor een eenmalige of jaarlijkse actie. Pieter wil zijn serverpark tijdelijk uitbreiden om te kunnen inspelen op het succes van de actie. Hoe meer bezoekers op zijn site, des te meer servercapaciteit hij nodig heeft. Maar als de promo-actie afloopt, wil hij de capaciteit ook gemakkelijk kunnen verminderen. Flexibiliteit en schaalbaarheid dus.

Wanneer hij dit bespreekt met zijn ICT-verantwoordelijke Charles adviseert die hem Telenets Dynamic Cloud. Deze oplossing blijkt gemakkelijk op te zetten. Dynamic Cloud neemt Charles werk uit handen, waardoor hij zich kan concentreren

op lange termijnprojecten. Enkele dagen voor de online-actie van start gaat, wordt extra capaciteit geactiveerd. Charles test uitvoerig of de eigen applicaties – cloud-native apps, uiteraard – foutloos werken. Tijdens de actie houdt hij via een controlepaneel de bezetting van het netwerk in het virtuele datacenter in de gaten. Het succes van de actie is nog groter dan verwacht, dus verhoogt Charles de capaciteit. Tegen het einde van het toernooi neemt het websitebezoek af en schroeft Charles de capaciteit terug.

Return on Investment

Bij de eindafrekening blijkt de Return on Investment van de actie bijzonder gunstig te zijn. Dynamic Cloud is maar korte tijd gebruikt waardoor extra kosten binnen de perken bleven. De omzetcijfers daarentegen ... die rezen de pan uit.

**“Flexibiliteit en
schaalbaarheid troef
bij Dynamic Cloud”**
