



Cloud and Managed Services Program (CMSP) – 개요

CMSO / PO

December, 2016

CK Yi

Cisco 클라우드 서비스 전략

Cisco는 SP/SI 기업들과 직접 경쟁을 지양하고,

SP/SI 기업들이 더 많은 매출과 이익을 얻도록 지원하여 양사의 성공적인 Biz 확대가 궁극적인 목표로 하고 있습니다.

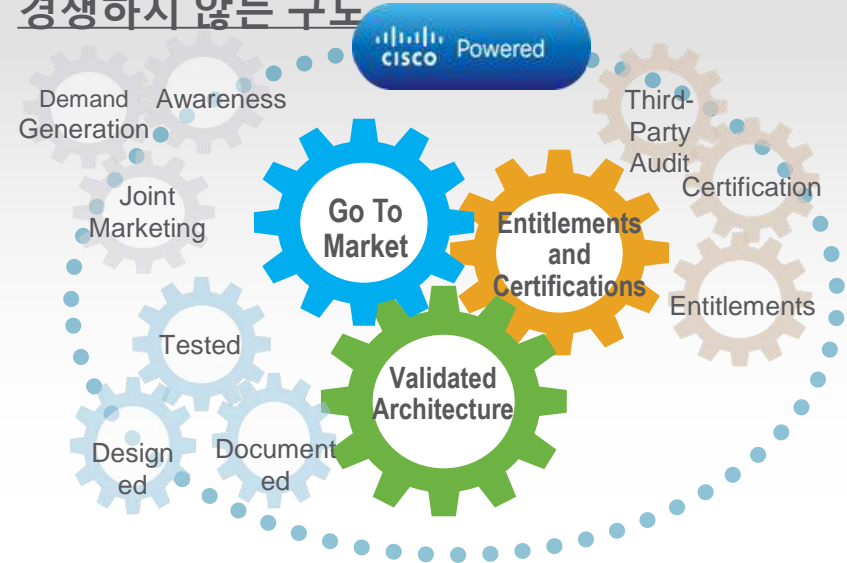
Competitors

- 독자적인 Public Cloud 서비스 제공
- Service Provider, SI와 직접 경쟁 구도



Cisco

- '클라우드의 클라우드'(Inter-Cloud)를 지향하므로 기존 Public Cloud 사업자와 경쟁하지 않는 구도



Cloud and Managed Services Program Journey

2007
MSCP for Telecom
Providers

2008
Cisco Powered
services branding

2012
CMSP
Providers,
Builders,
Resellers

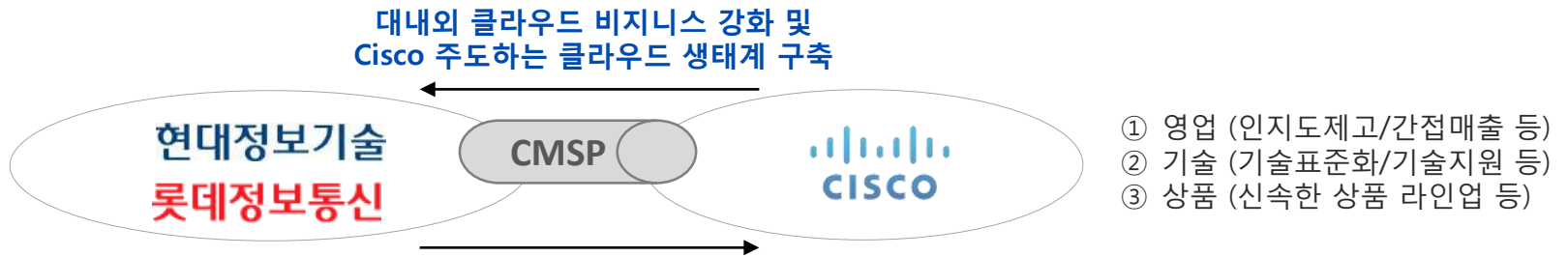
2014
국내 CMSP
파트너사 (2개)

2015
Announce CMSP
evolution

2017
Complete
transition to NEW
Program

Cisco CMSP(Cloud and Managed Program) 개요

시스코의 CMSP는 클라우드 사업자의 빠른 클라우드 시장 진입을 위한 체계적이고 다양한 시스코의 지원을 통해 안정적인 서비스 제공 환경을 구축과 함께 비즈니스 민첩성의 증대 및 투자 효과를 극대화하고자 합니다.



CMSP 파트너 유형



Providers

Build their own platforms and create and sell Cisco Powered Services



Aggregators

Offer a catalog of cloud services from different providers



Resellers

Sell providers' Cisco Powered Services



CMSP Certification 레벨

Master Service Provider

Advanced Service Provider

Express Service Provider

Cisco Powered 서비스 포트폴리오



Cisco Powered 클라우드 서비스 (9개)

Infrastructure as a service	Desktop as a Service	Disaster Recovery as a Service
Hosted Security Service	Cloud Cell Architecture for SAP HANA	Video & TelePresence as a Service
Unified Communications as a Service based on HCS	Contact Center as a Service based on HCS	Architecture for The Microsoft Cloud Platform



Cisco Powered 클라우드 서비스 (11개)

Internet Service	IP Trunking	Metro Ethernet
MPLS VPN	Service Provider Wi-Fi	Data Services over Satellite
Business Communications	Unified Contact Center	Business Video
Intelligent WAN as a Service (Moved to Managed)	Managed Security	



- 시스코의 입증된 기술 아키텍처 및 솔루션 * 전세계 수백개의 서비스 사업자가 제공 중임
- End-to-end secure, reliable operation
- 3rd Party audit 기관을 통해 검증
- Open Standard 준수, 지속적인 R&D 투자를 통한 지속적인 혁신

Cisco CMSP 파트너 현황 (Worldwide !!)



“Plus 500 Cloud Services Resellers covering tons of locations WW” \$\$\$\$\$





Cisco CMSP 기반 롯데 클라우드 서비스

일시

2016년 12월 8일(목) 10:00 ~ 11:00

발표

시스코 이창규 수석부장
롯데정보통신/현대정보기술 이영은 팀장

Knowledge

Security

Contents

- I** 클라우드 시장동향
- II** L.Cloud 소개
- III** Infra as a Service 구성
- IV** Software as a Service 구성
- V** L.Cloud Summary

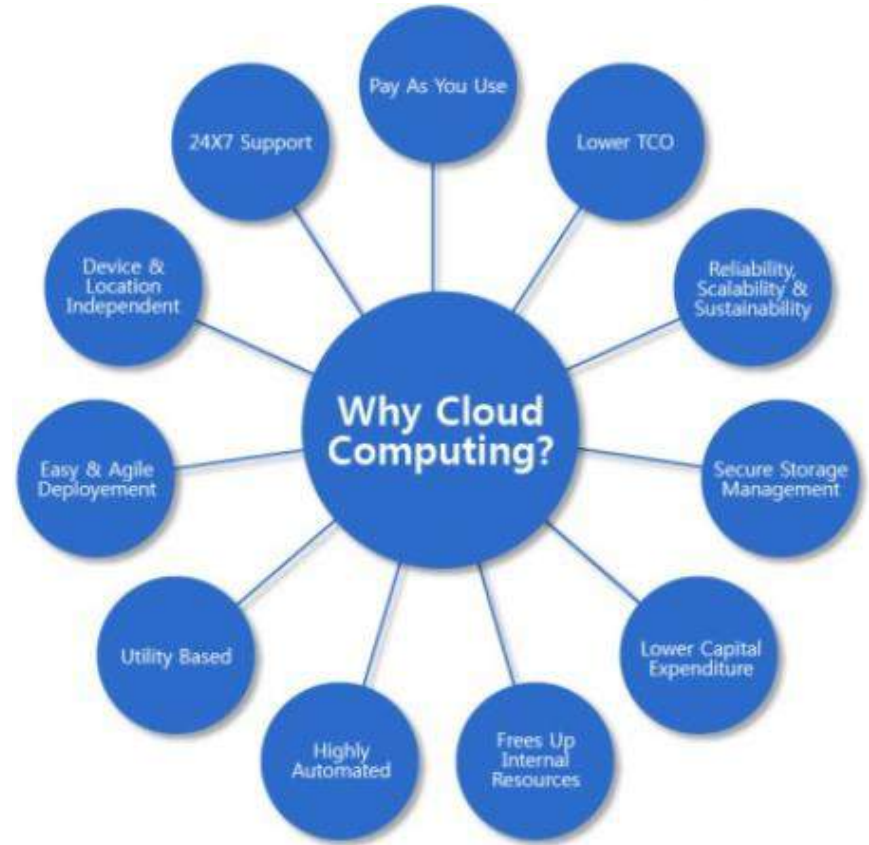




클라우드 시장동향



클라우드 특징



전원 플러그에 꽂으면 전기를 사용하듯이
항시 준비된 ICT 서비스를 받을 수 있다는 개념적 특징을 지향

비용 효율성, 관리 용이성, 신뢰성, 확장성 등
기존 On-Premise에서 가질 수 없는 클라우드 장점을 보유

※ 출처 : 네이버 스마트과학관 클라우드 서비스 (<http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=3386842&cid=58369&categoryId=58369>)

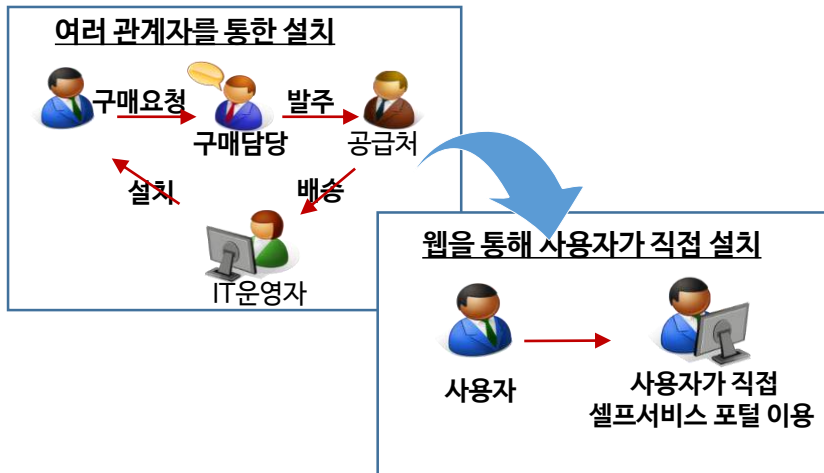


“

클라우드는 기존 IT 서비스 도입의 시간적·비용적 제약을 극복하여 신속한 서비스 도입과 합리적인 비용으로 IT 서비스 활용

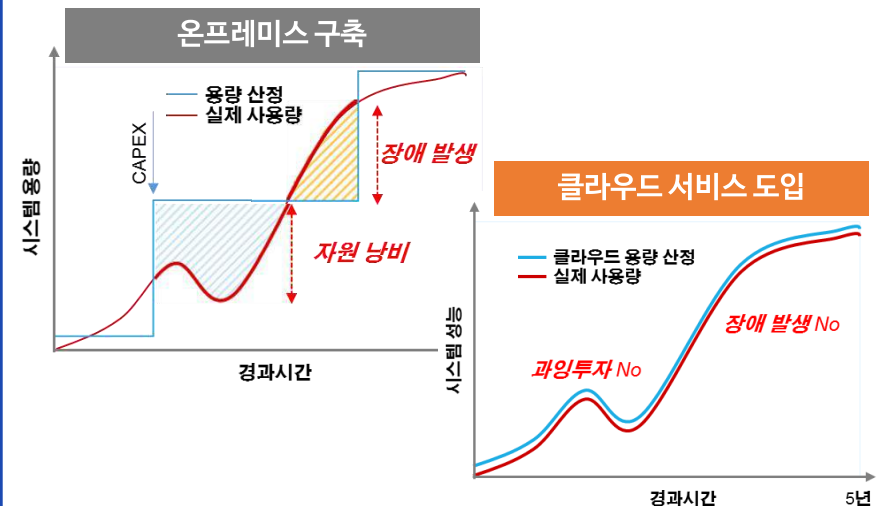
”

서비스 방식 변화



- 구매부터 발주, 설치, 테스트 등 긴 서비스 도입기간에서 **신속한 서비스 도입**
- 전문 클라우드 공급자에 의한 **체계화된 보안적용**

경제성



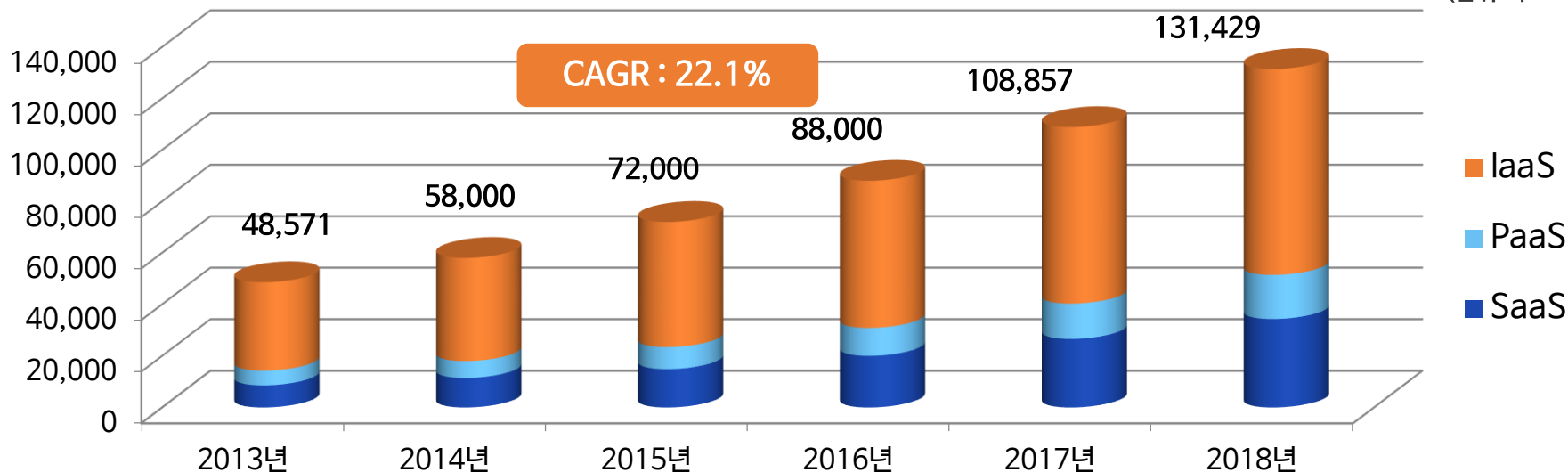
- CAPEX → OPEX 으로 IT 비용의 전환
- IT자원의 사용량에 **합리적인 IT자원 비용 지불**
- 클라우드 공급자에 의한 **철저한 IT자원 장애 관리**

시장동향_해외 클라우드 시장 동향



“글로벌 클라우드는 2018년까지 1,314억 달러 규모로 전망되며,
SaaS 중심의 높은 성장세 전망”

(단위 : \$Million)



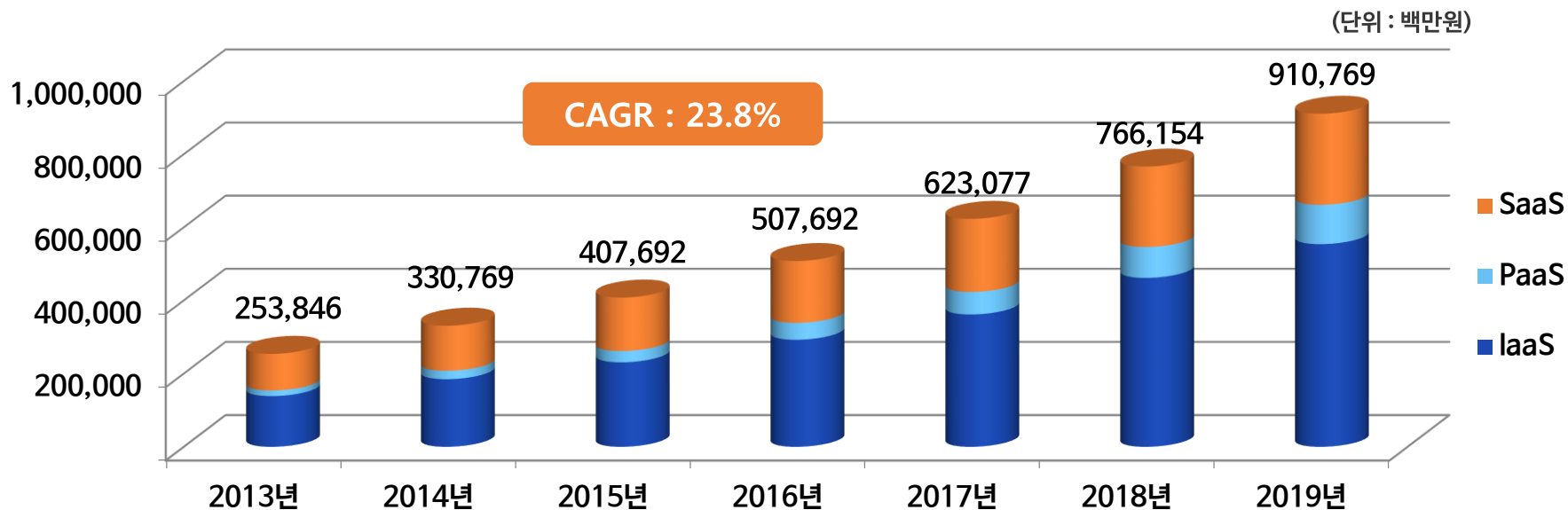
구분	2013년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	CAGR
SaaS	34,286	40,000	48,571	57,143	68,571	80,000	18.4%
PaaS	5,714	6,571	8,571	10,857	13,714	17,143	24.7%
IaaS	8,571	11,429	14,857	20,000	26,571	34,286	31.9%

출처 : IDC Semiannual IT Cloud Services Tracker (MAY 2014), Preliminary IDC Hosted Dedicated Private Cloud Services Forecast (4Q2014)

시장동향_국내 클라우드 시장



“ 국내 클라우드 시장은 2019년까지 9,107억원 시장규모가 성장될 것으로 예상되며, 현재는 IaaS 중심의 성장 향후 글로벌과 같이 SaaS 주도로 변화 예상 ”



구분	2013년	2014년	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년	CAGR
SaaS	100,000	123,077	146,154	169,231	200,000	220,000	249,231	16.5%
PaaS	15,385	23,077	30,769	46,154	61,538	84,615	107,692	38.6%
IaaS	138,462	184,615	230,769	292,308	361,538	461,538	553,846	26.1%

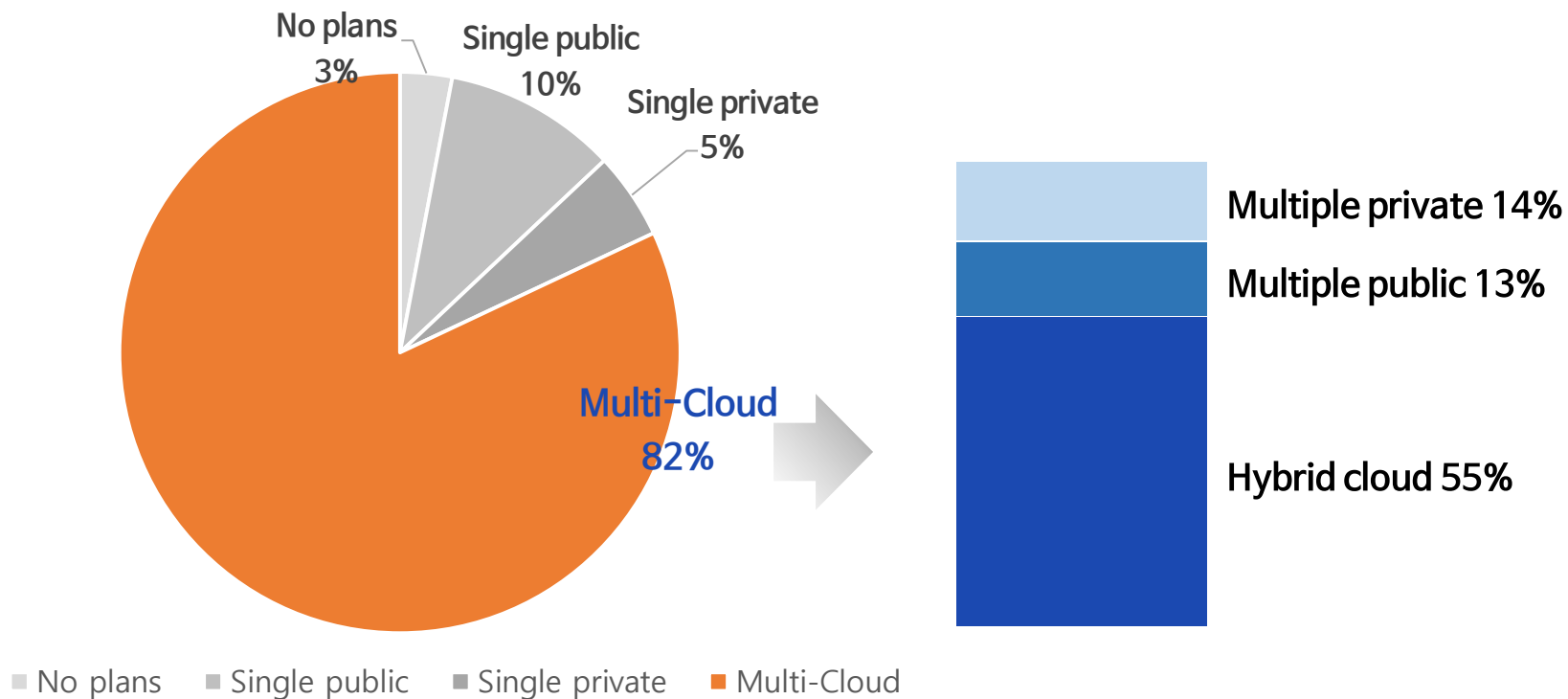
※ 출처 : IDC Korea, 2015 - Steffi Han (Associate Research Director), Cloud & Data Center / Enterprise Group

시장동향_Hybrid Cloud 추세



“ Multi-Cloud 도입계획을 가진 기업은 12년 68%, 13년 77%에서 2015년 82%로 **Multi-Cloud 추진이 지속적으로 증가될 것으로 예상됨** ”

Enterprise Cloud Strategy (1000+ employees)



※ 출처 : RightScale 2015 State of the Cloud Report



L.Cloud 소개





“ 현대정보기술은 2011년 롯데그룹으로 편입되어, 롯데정보통신과
IDC ITO, SI 역량을 바탕으로 시너지 창출 ”

현대정보기술

롯데정보통신

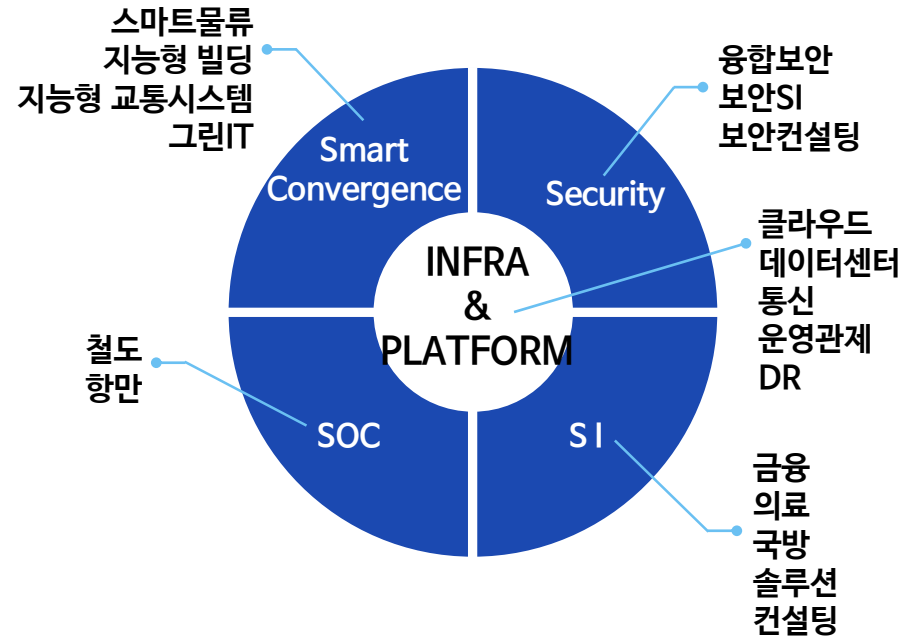
<ul style="list-style-type: none"> • KDB생명 재해복구시스템 구축 및 운영사업수주 	2016	<ul style="list-style-type: none"> • SW기업 경쟁력 대상 '기업역량강화'부문 대상
<ul style="list-style-type: none"> • S-Oil IT인프라 통합운영 및 유지관리 사업 수주 • 나이스그룹 IDC센터 이전 및 증설 사업 완료 	2015	<ul style="list-style-type: none"> • 대한민국 안전대상 국민안전처 장관상
<ul style="list-style-type: none"> • 용인IDC센터 그린데이터센터 인증 • 대한민국 SW기업 기업경영부문 대상 	2014	<ul style="list-style-type: none"> • L-CLOUD 서비스 런칭
<ul style="list-style-type: none"> • 서울지하철 9호선 통신 시스템 • 베트남 호치민 증권거래소 인프라시스템 	2013	<ul style="list-style-type: none"> • 에너지 진단 전문기관 지정 • 지능형 전력망 서비스 사업자 등록
<ul style="list-style-type: none"> • 서울시 데이터센터 통합유지보수사업 수주 • 서울 도시철도 9호선 2,3단계 신호시스템 	2012	<ul style="list-style-type: none"> • 한국전자통신연구원(ETRI) MOU
<ul style="list-style-type: none"> • 순천향대병원 통합의료정보시스템 수주 • 베트남 농업은행 IT 통합관리 사업 수주 	2011	<ul style="list-style-type: none"> • 보안관제 전문업체 선정 • 현대정보기술 그룹사 편입
<ul style="list-style-type: none"> • 아·태 최초 BS15000인증 ('04) • 세계최초 정보보호 BS7799 인증 ('02) • 용인 마북리 IDC 오픈 ('96) • 현대정보기술 설립 ('93) 	~2010	<ul style="list-style-type: none"> • 롯데그룹 재해복구센터 구축 ('10) • 롯데그룹 데이터센터(UBiT) 오픈 ('07) • 롯데정보통신 설립('96)



“

5개 분야 IT역량을 중심으로
국내 및 아시아의 시장을 대상으로 IT 서비스 제공

”



- 국내 3개 IDC와 베트남 IDC센터를 거점으로 서비스 제공
- 아시아 시장 진출을 위한 6개 해외지사 운영
매출 : 445억, 임직원 : 214명 ('14년)

- 서울, 용인, 대전 IDC의 **INFRA & PLATFORM**을 기반으로 스마트컨버전스, SI, SM, 보안 영역의 사업 추진 중



“ 롯데정보통신, 현대정보기술의 역량을 결합하여 차별화된 토탈 클라우드 가치 제공 ”

20여 년간의 SI사업을 통해 인력, 솔루션, 프로세스 보유



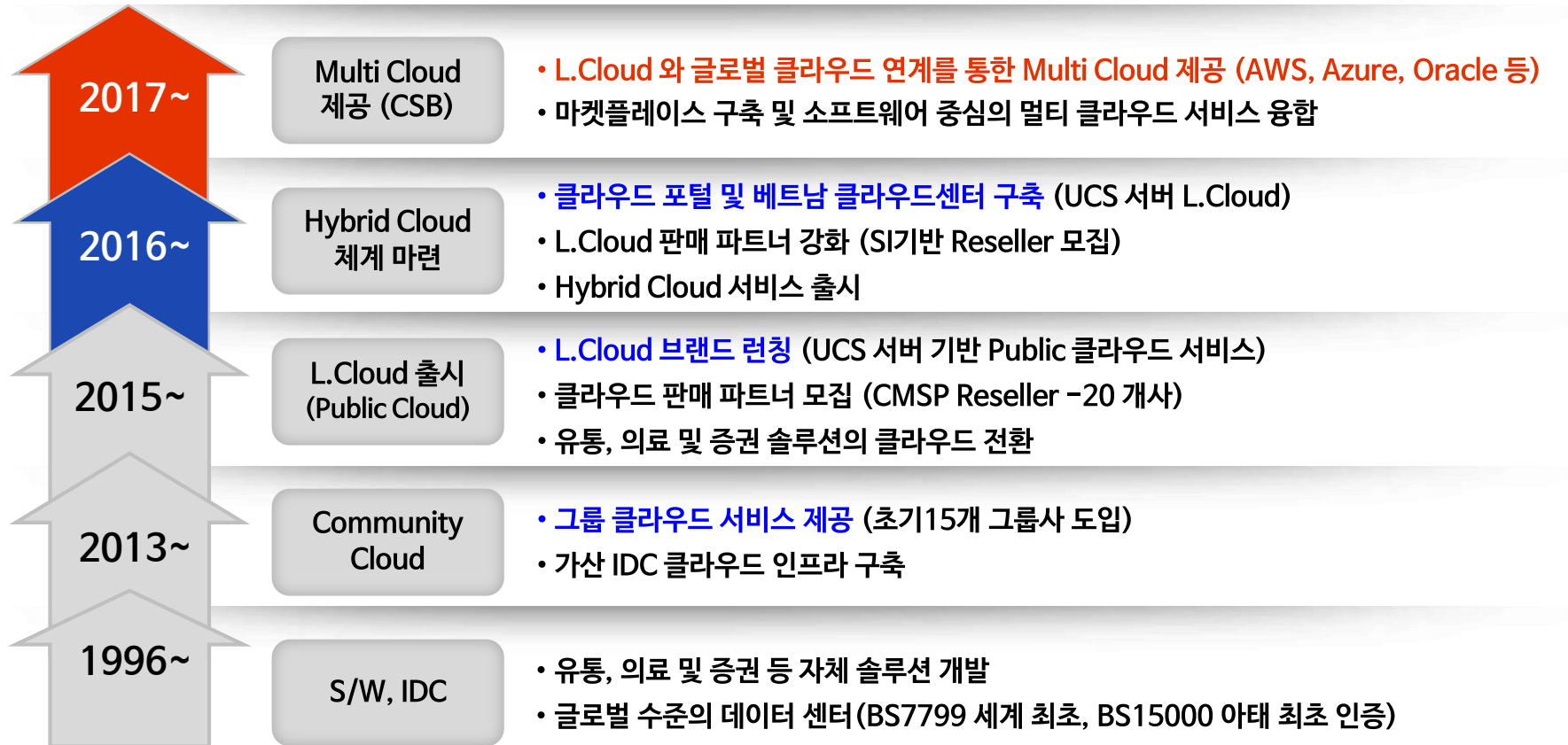
공공, 민간에 걸친 다양한 산업별 비즈니스 노하우 축적

공공	의료	유통	식품	중화학, 건설	관광, 서비스	금융
행자부 미래부 경찰청 국세청 정부전산센터 ...	복지부 심평원 질병관리 아산병원 건국대병원 ...	백화점 마트 슈퍼 홈쇼핑 K-7 ...	카페베네 제과 칠성 푸드 리아 ...	케미칼 건설 알미늄 캐논 후지 ...	호텔 물산 상사 대흥기획 JTB ...	손보협회 NICE 우리은행 카드 이비카드 ..

고객 및 파트너사 협력 체계



“ SI역량, 서비스 운영 경험을 바탕으로
 토탈 클라우드 서비스 기업으로 성장 ”



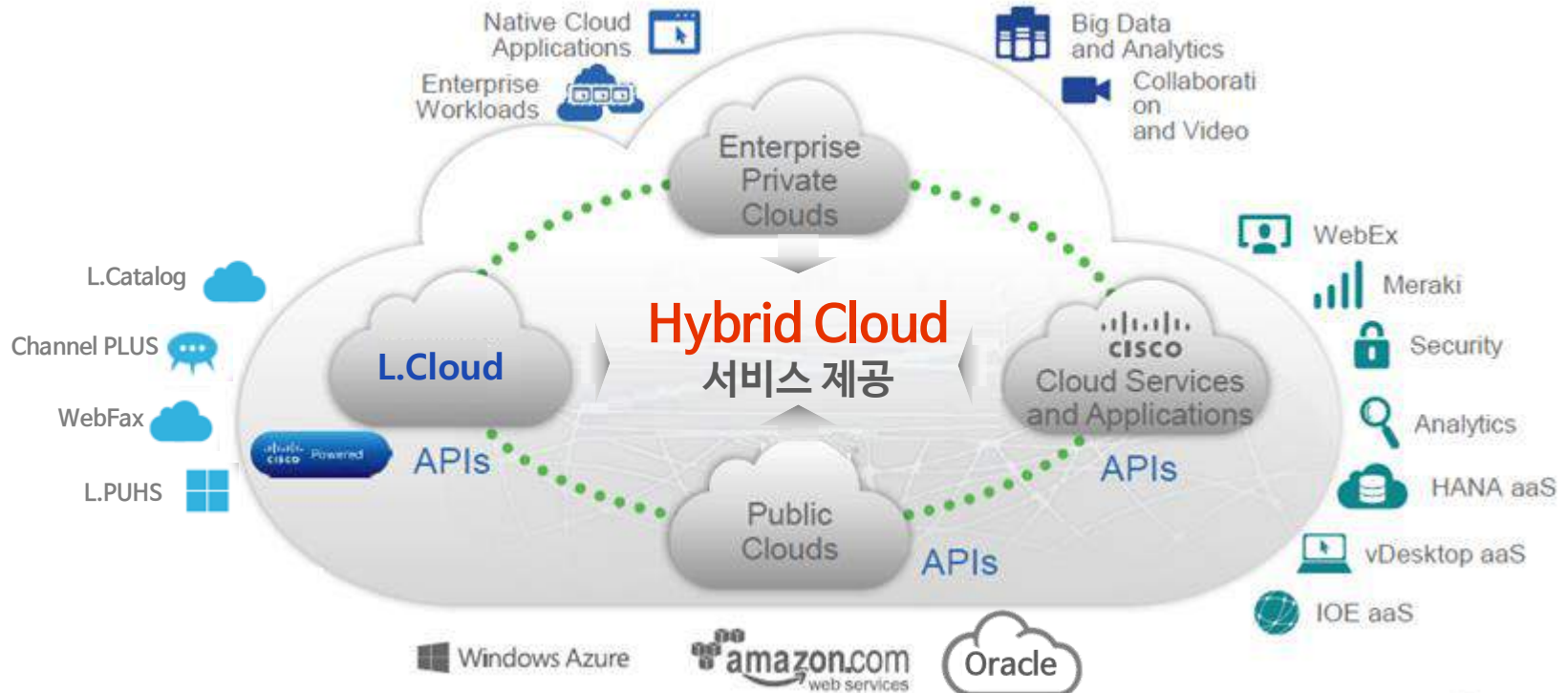
L.Cloud 서비스 모델



“

L.Cloud는 Hybrid Cloud 서비스 체계를 구축하여
Cisco 클라우드 서비스와 함께 우수 SaaS 및 Private/Public Cloud 서비스 제공

”



21

0



Infra as a Service 구성



L.Cloud IaaS 구조



“

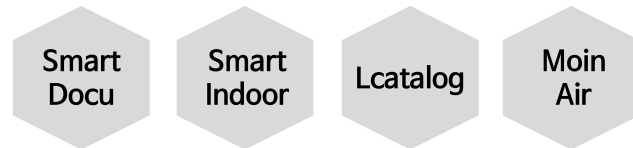
서울, 용인, 대전 3개 IDC 기반으로

Cisco UCS, Nexus 등 검증된 인프라로 글로벌 수준의 클라우드 서비스 제공

”

자사/외부 우수솔루션 발굴, 클라우드화

SaaS

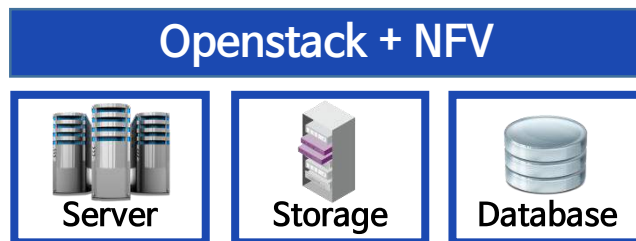


SaaS 구현의 Backend 역할

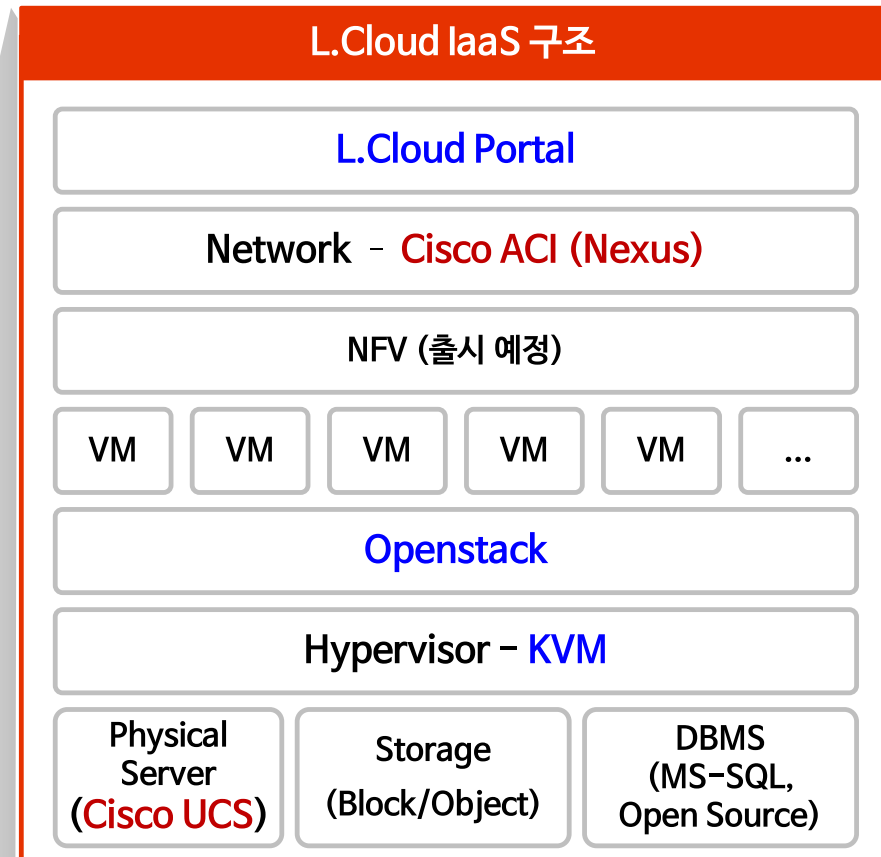
PaaS



IaaS



NFV : Network Function Virtualization





“ Multi-Availability Zone 구성 시 99.95% 가용성 보장(미 구성 시 99.9%)
 글로벌 수준의 IDC 기반으로 서비스하여 철저한 보안과 안정성 확보 ”

99.95%의 고가용성 제공

Multi-availability Zone

네트워크

서버

스토리지

전원

- 전원 이중화
- NW 장비 이중화
- 블레이드 샤시 이중화
- 서비스 클러스터 안정성
- 스토리지 컨트롤러 이중화

서버 확장

- 자원 풀 부족 시 서버의 확장을 통해 가용성 즉시 확보 가능
- 단순하고 간편한 물리적 구성으로 서버 확장 시간 단축

센터 안정성 및 데이터 보호

물리적 보안 (7단계 물리보안 적용)

- 작업자 통제
- 출입 관리
- 접근 통제

외부 공격 보안

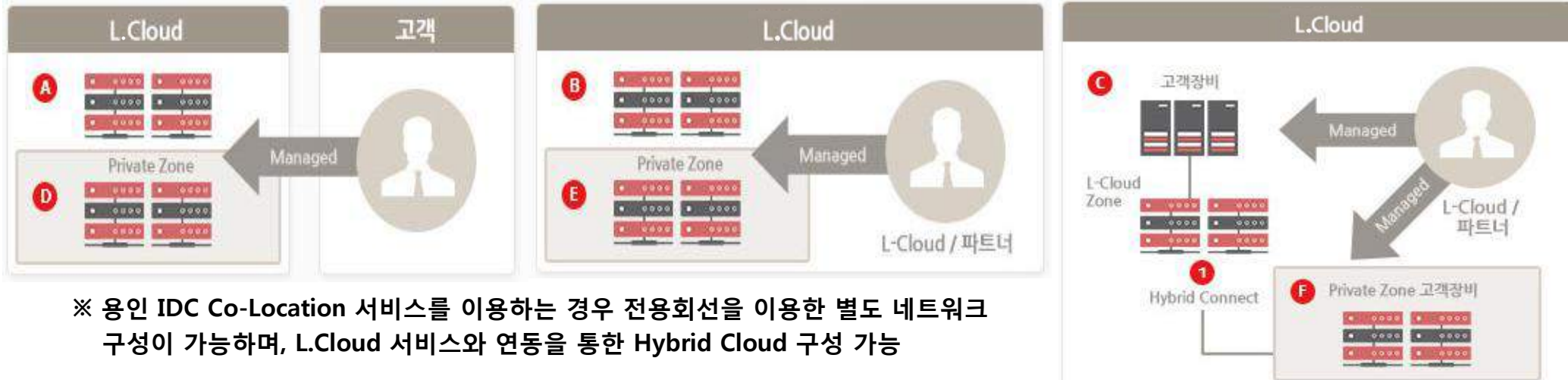
클라우드 기본 보안 제공

- DDoS 방어
- IPS/IDS/FW 등 보안체계

L.Cloud

서비스 제공 유형

“ IaaS는 크게 상면, 장비, 운영인력을 기준으로 서비스 제공 방식에 따라 7가지 유형으로 제공이 가능하며, 필요에 따라 Private 및 Hybrid 구성을 지원함 ”

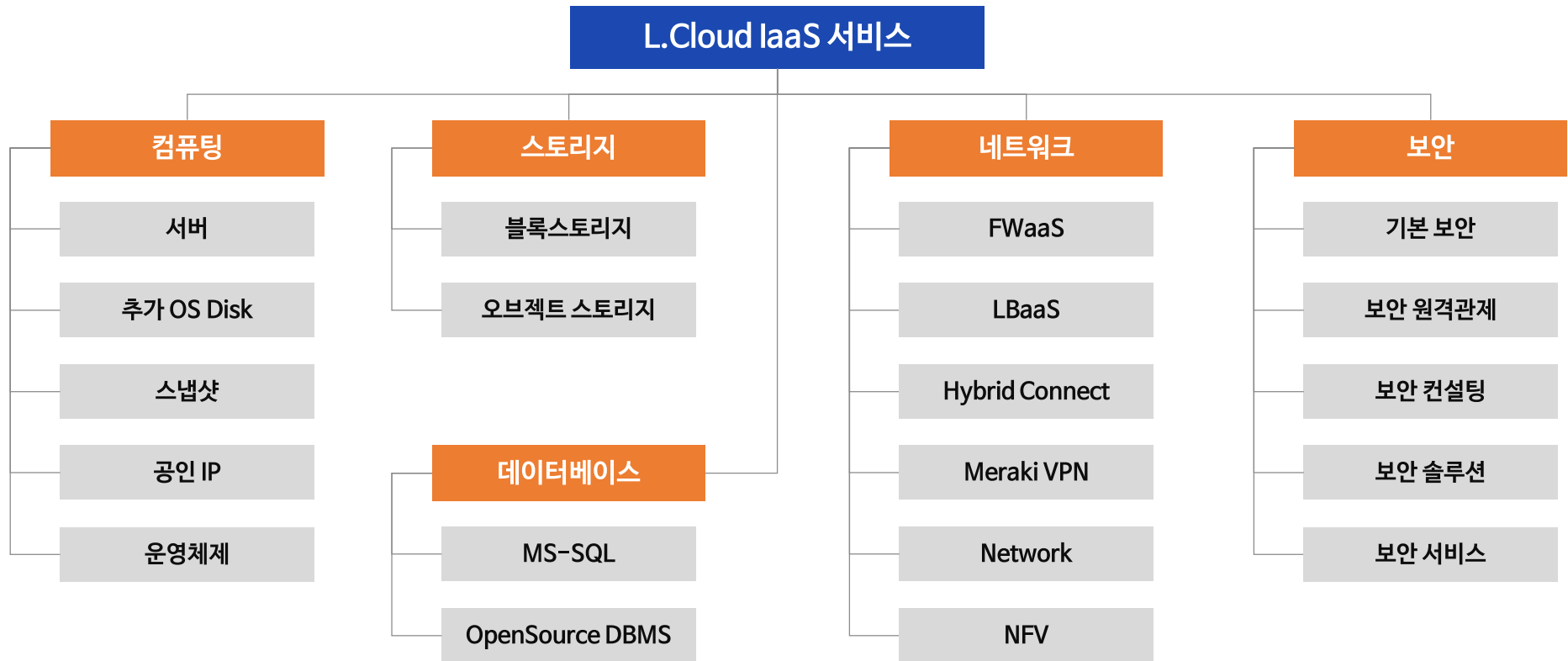


※ 용인 IDC Co-Location 서비스를 이용하는 경우 전용회선을 이용한 별도 네트워크 구성이 가능하며, L.Cloud 서비스와 연동을 통한 Hybrid Cloud 구성 가능

인프라 서비스 구분		IDC 상면	장비	운영인력	비고
A	Infrastructure as a Service	L.Cloud	L.Cloud	고객	
B	IaaS Managed Service	L.Cloud	L.Cloud	L.Cloud/파트너	
C	Managed Co-Location Service*	L.Cloud	고객	L.Cloud/파트너	장비 임대 가능
D	IaaS Private Zone Service	IDC 전용 공간	L.Cloud	고객	
E	IaaS Private Zone / Managed Service	IDC 전용 공간	L.Cloud	L.Cloud/파트너	
F	Private Zone / Managed Co-Location Service*	IDC 전용 공간	고객	L.Cloud/파트너	장비 임대 가능
G	Private Cloud ; On-Premise	고객	고객	고객	구축 프로젝트 수행 가능



“ 컴퓨팅, 스토리지, 네트워크 등 기본서비스를 기반으로
NFV, 보안 관제 및 컨설팅 등 매니지드영역으로 서비스 제공 중 ”





Software as a Service 구성





SaaS 추진 전략

“

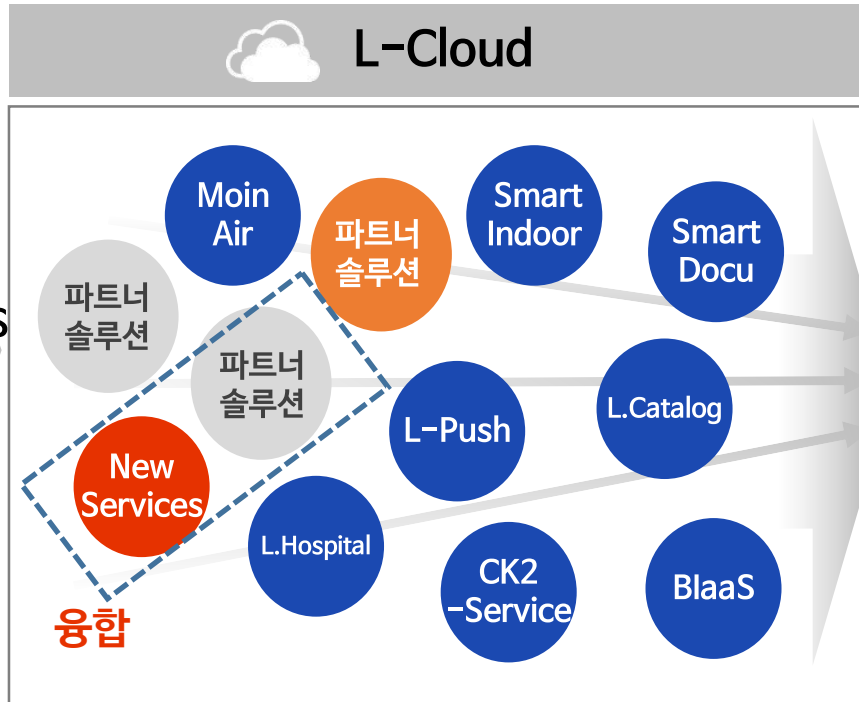
파트너 우수 솔루션을 SaaS로 전환하고 서비스간 결합을 통한
고객의 Biz 요구에 부합하는 SaaS 융합 서비스 확대

”

파트너
우수 솔루션

지속적 SaaS
발굴

자사
보유 솔루션



다양한 시장으로 확대



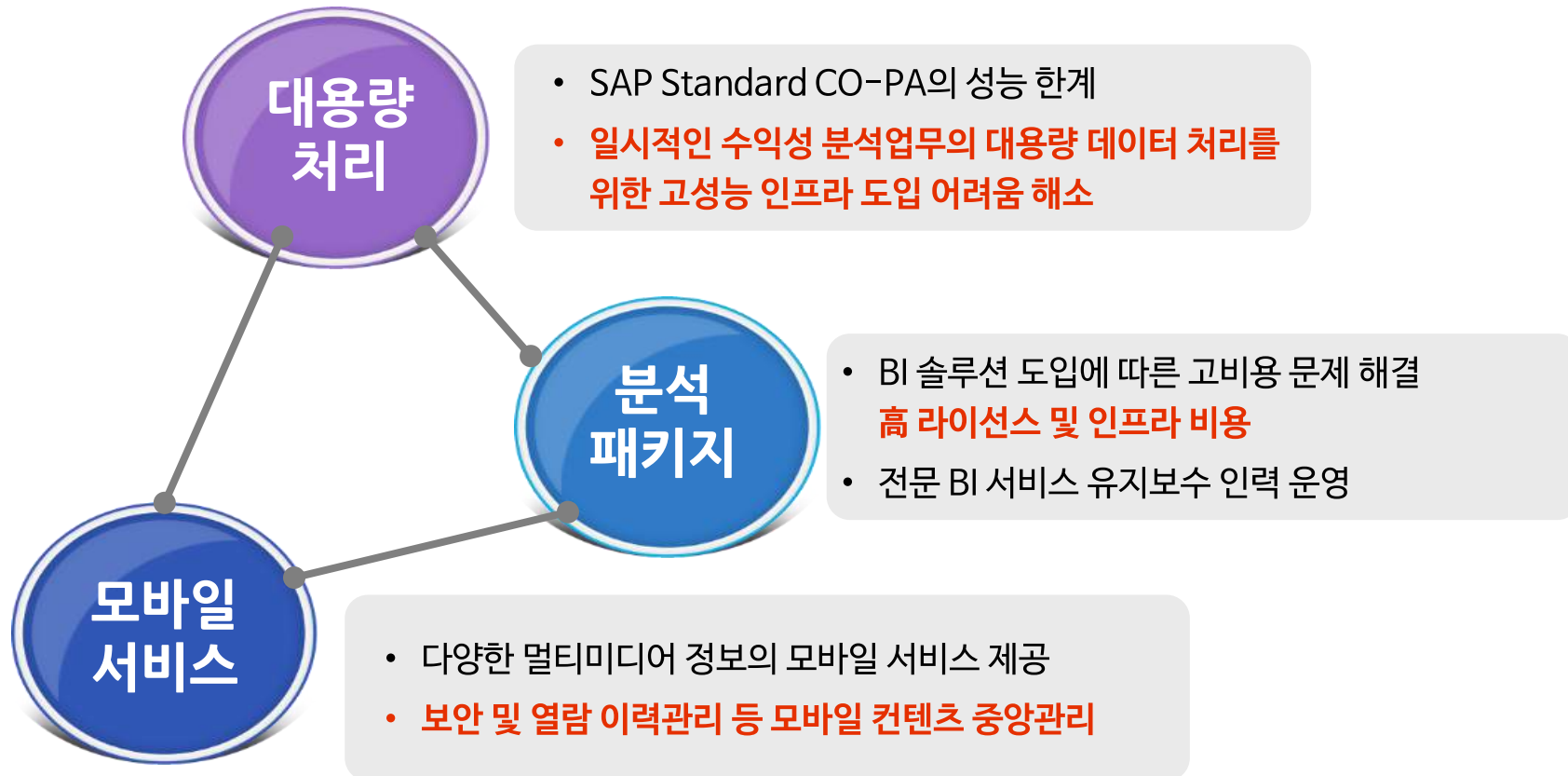
우수 솔루션 SaaS 발굴



“

고객 Needs를 파악하여 협력사 수 솔루션을 SaaS 형태로 전환
고객이 희망하는 IT 서비스 빠르고 쉽게 도입할 수 있도록 지원

”





우수 솔루션 SaaS 발굴_대용량처리

“ 빠른 수익성 분석 처리를 위한 SAP QSA 수익성 분석 도구를 ”
클라우드 기반으로 합리적인 서비스 제공

SAP Standard CO-PA(수익성 분석)의 한계

- 대량 데이터 처리로 배부처리 속도 한계
- 배부 작업 후 추가 대량 전표 데이터 발생
- 사이클 관리 불편 및 배부/비용 처리 곤란
- 작업시간 및 검증 시간 과다 소요

경영정보 제공 지연 및
의사 결정 지연

QSA
수익성
분석

SAP QSA수익성 분석 도구 적용

민첩한 경영환경 변화 대응

대용량
처리속도

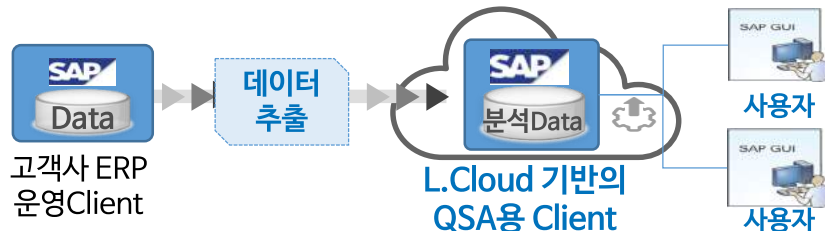
최소화된
프로세스

최적화된
배부결과

다양한
시뮬레이션

롯데주류 롯데제과 LOTTE 롯데음료 롯데푸드 롯데칠성음료

L.Cloud를 활용한 클라우드 서비스

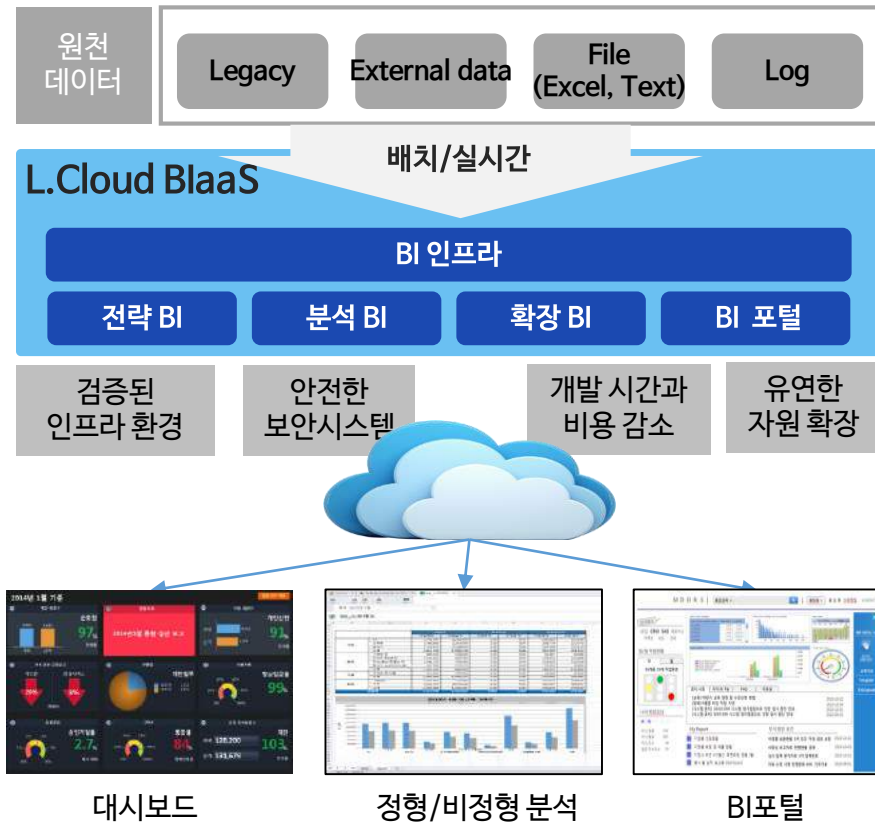


- 고객에 필요한 **솔루션의 SaaS 化로 빠른 서비스 제공**
- 고성능 자원 및 최적화된 처리 로직 구현
- 사용한 기간에 따른 **합리적 서비스 비용 지불**

우수 솔루션 SaaS 발굴_분석패키지



“ 최적의 비즈니스 의사결정을 지원하는 L.Cloud 기반 Business Intelligence ”



다양한 BI 분석 기능 제공

- 시각화 도구로 손쉽게 다차원 정형/비정형 데이터 분석
- 주요 관심정보를 대시보드로 구성하여 종합적/직관적 분석

높은 구축 및 도입비용의 BI 솔루션을

클라우드 기반으로 합리적인 비용으로 BI 서비스 활용

구분	On-Premise OLAP	Cloud OLAP
S/W	• 초기 구매, 라이선스 비용	• 월 단위 사용료
H/W	• 구매 및 유지보수 비용	• 구매 및 유지보수 비용 없음 • 서버 구매 대비 약 30% 절감

L.Cloud를 통한 효율 극대화

- L.Cloud의 인프라를 활용하여 안정성, 확장성, 보안성 제고
- L.Cloud의 Big Data 등 타 솔루션과 연계로 분석 심화



우수 솔루션 SaaS 발굴_모바일서비스

“ 다양한 스마트 기기에서 멀티미디어 콘텐츠의 보안 적용된 문서 배포/공유 서비스 등을 제공 ”



- 손쉬운 멀티미디어 콘텐츠 전자간행물 제작 및 중앙관리
- 기존 PPT, DOC, PDF 등 문서의 자동 변환 기능
- 사용자 권한 / 모바일 기기관리 등 보안 기능 및 열람 이력 관리 등

B2B 업무를 위한

B2C, B2B 업무를 위한

SmartDocu

- 기업 : 중요 회의 자료 및 사보/매뉴얼 등 배포
- 유통 : 매장 접객 상품카탈로그 / 이벤트 배포
- 건설 : 도면 등 업무자료 배포 및 공유
- 교육 : 강의 도구 및 강의자료 배포

Book Suite

- 기업/기관 : 디지털 사보/브로셔, 제품소개서
- 유통 : 디지털 전단지/이벤트 홍보지 등
- 출판 : 생동감 넘치는 전자책 출판
- 교육 : 디지털 교과서, 전자책



보유 솔루션 SaaS 化

“ 옴니채널을 구현하기 위한 기술들을 클라우드 서비스化 하고 있으며, ”
 Hybrid LBS, 대용량 푸시, 모바일 카탈로그를 SaaS로 제공

가상 비콘의 위치서비스 기반
 고객 위치정보 인지

- 쇼핑정보 & 쿠폰제공 서비스

가상비콘 반경 20m 內
 고객에게 빅데이터 기반의
 맞춤형 혜택 제공

- 매장 할인정보
- 이벤트 쿠폰 정보

롯데 마트, 슈퍼, 백화점,
 편의점, 하이마트 등 롯데
 유통 계열사에서 활용 가능

롯데슈퍼 - 매장 할인정보



L.Point - L.Pot 이벤트 쿠폰



웰컴메시지 - 롯데호텔, 백화점





보유 솔루션 SaaS 化_SmartIndoor

“

L.Cloud 기반 최신 실내·외 위치 기술을 활용

고객 방문, 구매, 이동경로 등 정보를 통합분석 통한 맞춤형 마케팅 지원

”



Wifi + 지자기 측위 기술 적용

- 지자기 + Wifi 등 다양한 센서와 측위 기술 활용
- BLE 비콘 설치 無 측량을 통한 소프트(S/W) 비콘 Zone 생성(비콘 매니지먼트 App 제공)
- 가상 비콘을 활용하여 Zone 추가·삭제·변경 용이

고객의 위치정보를 기반으로

클라우드에서 제공하는 다양한 분석/마케팅 서비스 활용



실시간 마케팅 효과 모니터링

- 콘텐츠 발송 및 사용 현황 실시간 모니터링
일별 쿠폰 수신건수/사용건수, 지점별 쿠폰 수신건수/사용건수, 쿠폰 수신 전환율 등
- 위치 기반 빅데이터 분석 : 고객 동선 분석, 상권분석, 매장 마케팅 성과 분석 등 이동경로 분석

보유 솔루션 SaaS 化_L.Catalog



“ 쉽고 빠른 모바일 카탈로그 저작과 배포, 모니터링 손쉽게 지원하는 고객에게 맞춤형 모바일 카탈로그를 배포 ”

편의성

컨텐츠 제작 및 편집의 신속성

마케팅

고객 맞춤형 타겟 마케팅

효율성

노출 횟수에 따른 과금정책

보안성

I클라우드 기반의 보안 제공



손해보험사 예시



백화점 이벤트 예시



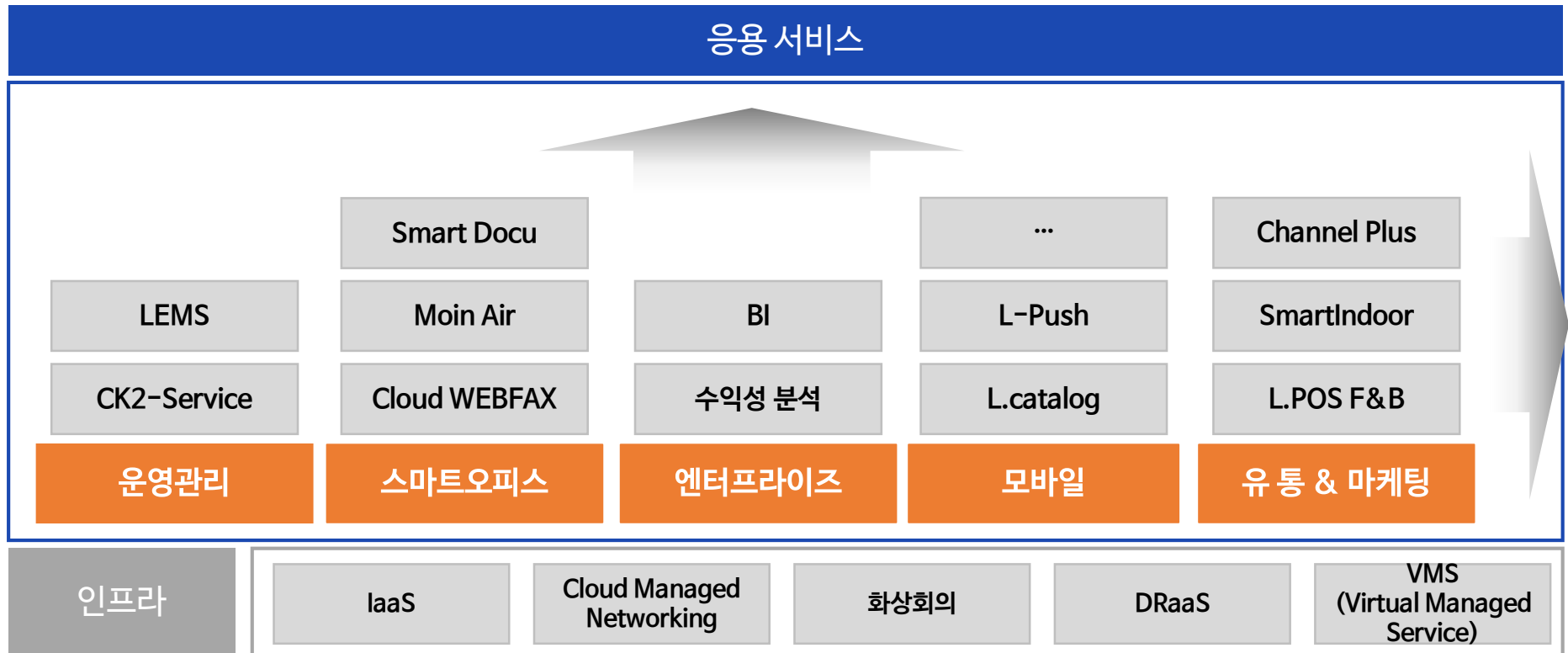


SaaS 추진 전략

“

안정적인 IaaS 기반으로 지속적인 SaaS 서비스를 발굴/구축하고
 용도별, 산업군별 서비스 Line-up을 구성

”





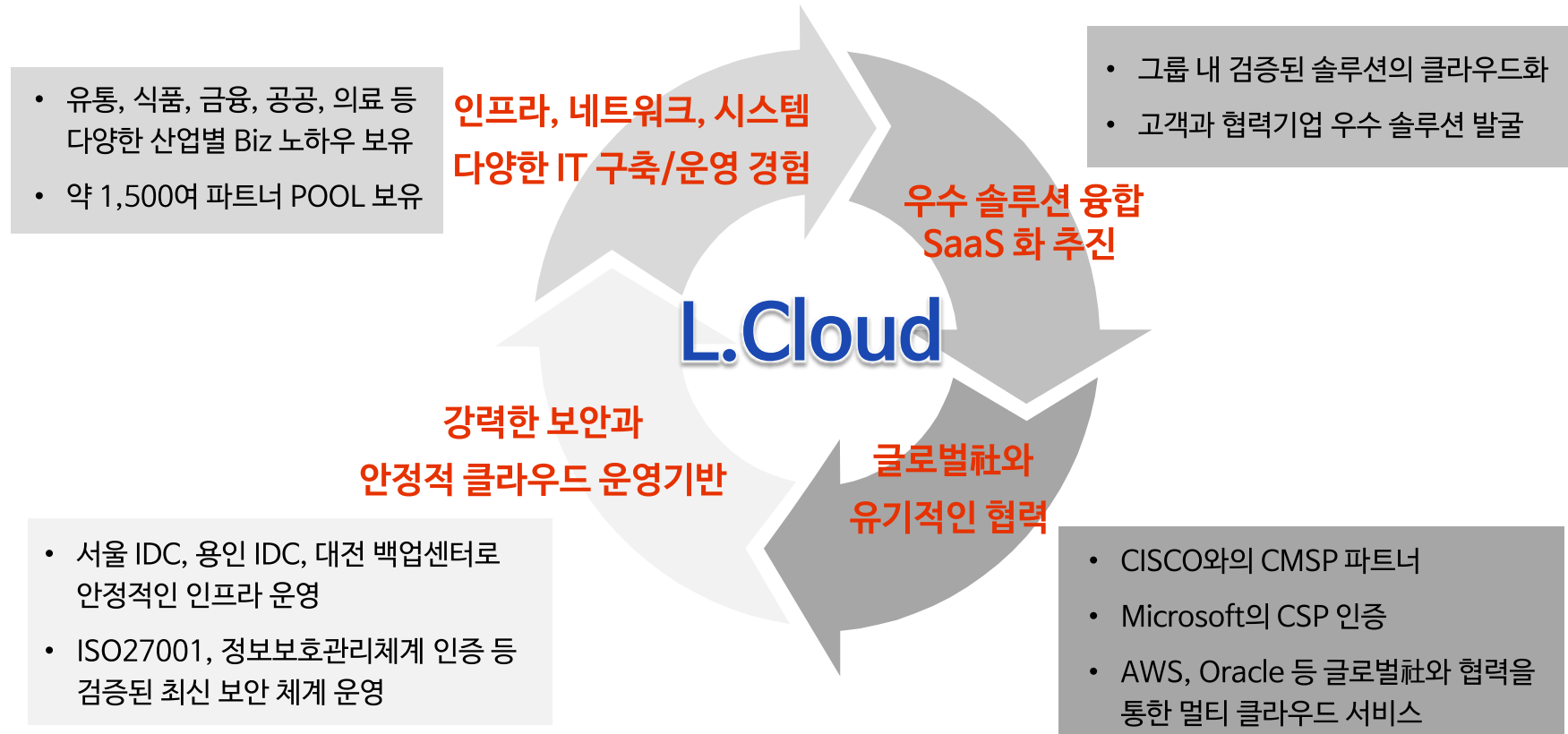
L.Cloud Summary

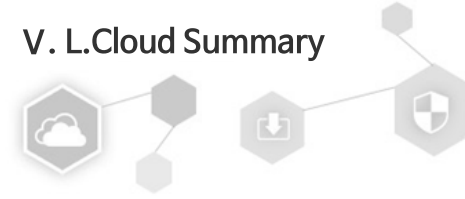


L.Cloud Value Cycle

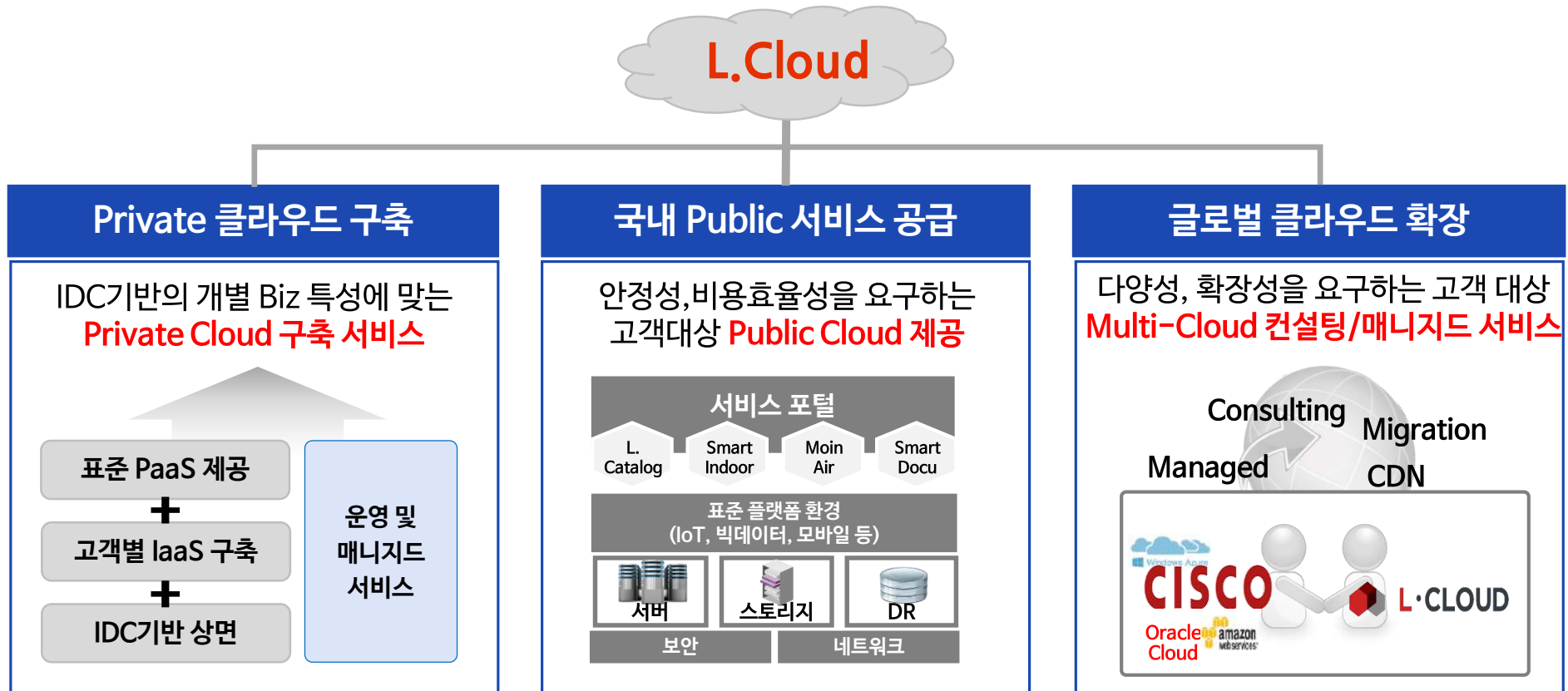


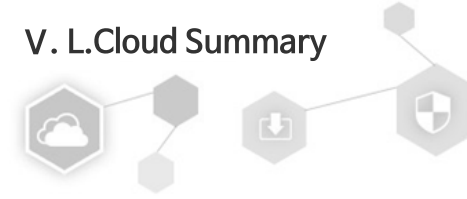
“ L-Cloud는 안정적인 인프라 기반과 다양한 노하우를 기반으로 우수솔루션 융합 및 클라우드사간 유기적인 협력으로 **고객에게 차별화된 클라우드 제공** ”





“ Private Cloud 구축, Public Cloud 공급, CSB 메니지드를 통한 고객의 IT운영 환경에 최적의 클라우드 서비스 공급 ”





“

L.Cloud는 고객사의 클라우드 전환을 위한
컨설팅, 무료 체험 및 세미나를 제공함으로써 맞춤형 클라우드 서비스 제공

”

클라우드 도입·전환 방안 수립 지원

- 고객의 클라우드 전환 및 도입을 위하여 **L.Cloud 컨설턴트가 고객의 IT 현황을 분석**합니다
- 고객 환경에 적합한 **최적의 클라우드 전환 방안**을 제시합니다

클라우드 서비스 무료 체험

- 클라우드 전환을 희망하는 고객에게 **IaaS 인프라 체험기회**를 제공 합니다
- L. Cloud의 다양한 SaaS 중 도입을 희망하는 고객에게 **SaaS 무료 사용 계정 발급**해 드립니다

클라우드 방문 세미나

- 고객의 클라우드 관련 사항을 L.Cloud에 요청하시면 방문하여 **L.Cloud 소개 와 서비스 도입사례 세미나**를 진행합니다

Thank You !

홈페이지 : www.L-cloud.co.kr , E-mail : L-cloud@lotte.net , TEL : 02-2626-4233