

# Leveraging cloud for real business transformation

A dark, grainy aerial photograph of a city at night, showing a dense cluster of skyscrapers with their lights on, creating a pattern of glowing points against the dark sky.

Andrey Nikolaev  
Cloud Platforms Specialist, CTO Ambassador  
DellEMC



**75% of digital business applications  
will be built not bought by 2020**

—Gartner, August 2015

# The New Generation of Banking Applications

- B2B/B2C collaboration
- Real time risks analysis
- Fraud prevention
- Next gen payment services
- Marketing and analytics
- Much more...

**Agile Development With  
Continuous Delivery**  
Accelerates Improvement



**New Applications  
& Smart Devices**  
Transform The Business

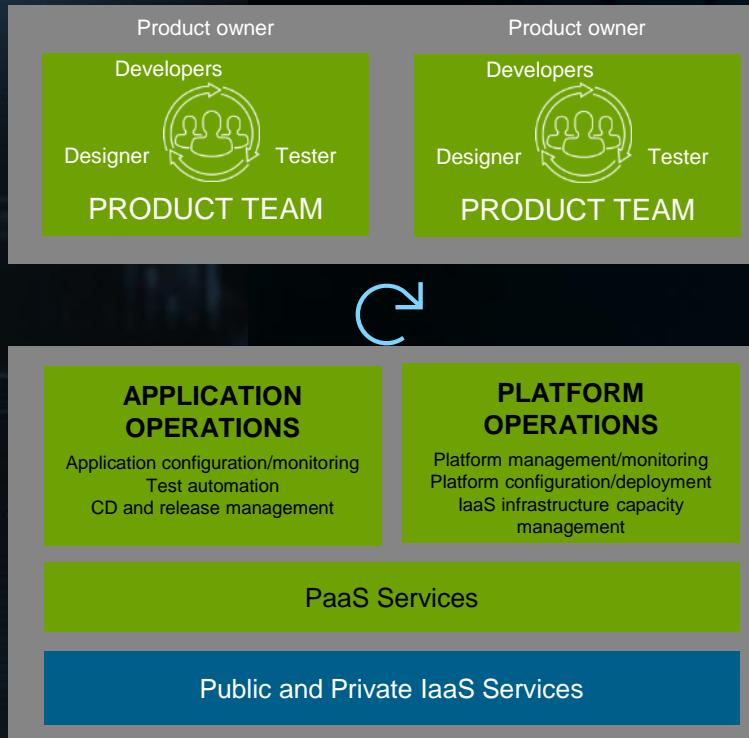


**Data Analytics**  
Deliver New Insights

“Idea to feature in days instead of weeks.”

—Gregg Otto, Executive Director, Cloud Services - Comcast

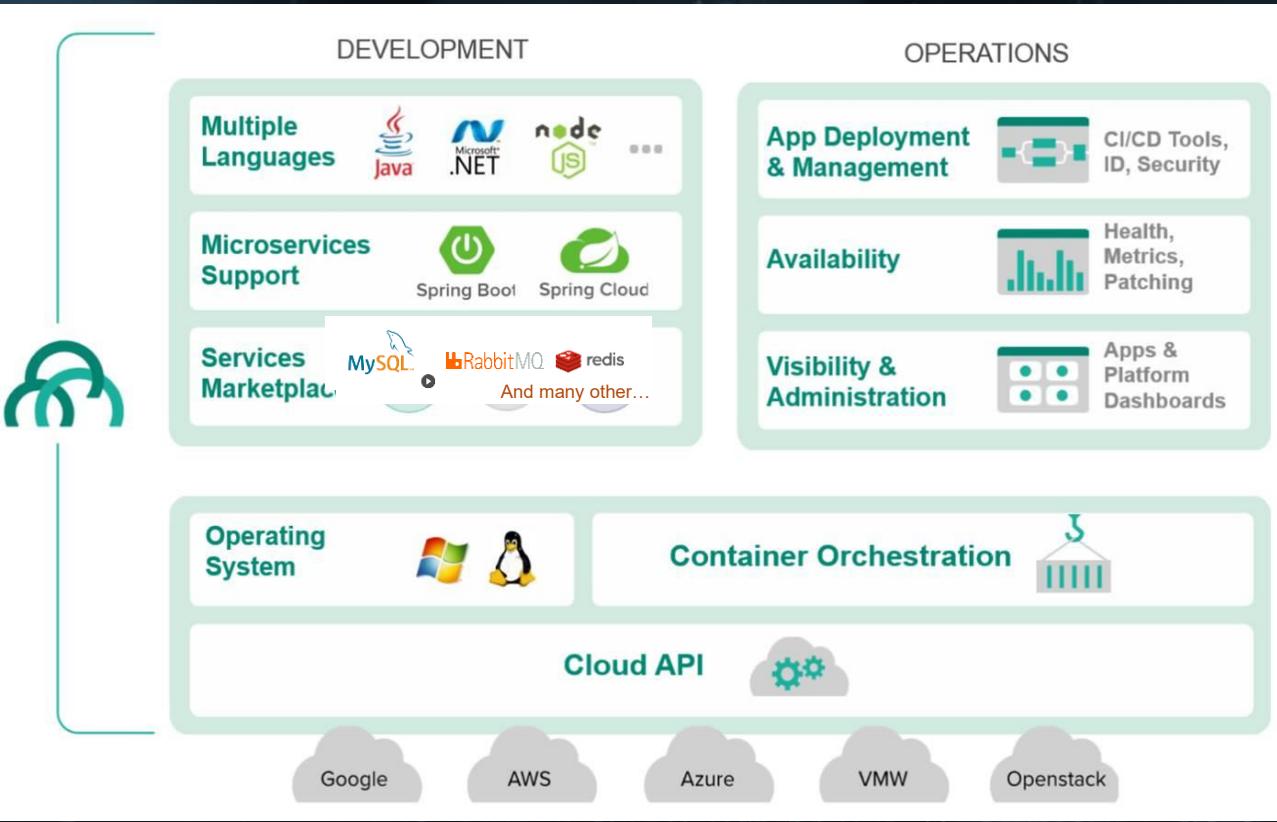
# New operating models for software product development and delivery



**Cross-functional, collaborative teams organized around products integrating IT with the business**

**IT services to support software development processes, application platforms, and a cloud operating model**

# PaaS Платформа Pivotal Cloud Foundry



Полностью  
автоматизированное  
Platform-as-a-Service  
решение

Масштабируемая среда  
исполнения с поддержкой  
большинства языков под  
платформами Windows и  
Linux

Расширение и  
обновление всех  
компонент без остановки  
работы

Marketplace для  
разработчиков

# Примеры проектов



- Ускорение Time-to-Market
  - **Изначальная цель:** 12 разработчиков, 4 QA инженера, команда проектировщиков -> 14 месяцев на проект
  - **Результат с Pivotal Cloud Foundry:** 1 PM, 1 проектировщик, 6 разработчиков -> 6 месяцев до результата
- Поддержка multi-cloud стратегии
  - Первое приложение было сперва разработано в облаке Pivotal Web Services, а потом переведено за 2 дня в частное облако банка
- Клиенты смотрят на банк как на технологического лидера отрасли



- БД Greenplum помогла консолидировать все маркетинговые операции call-центра, что значительно повысило продуктивность работы
  - Проведено 1286 успешных акции, время на их подготовку сократилось на 86%
  - Создание новых моделей аналитиками снизилось с 3 до 1 месяца
- 
- eCommerce сервис для клиентов, упрощающий встраивание платежных сервисов в собственные приложения



