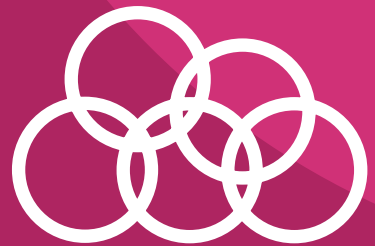




È il momento di passare al cloud!

5 buoni motivi per scegliere
una **strategia Cloud**



Introduzione

L'innovazione è il principale driver di crescita delle imprese. Mercati competitivi, clienti esigenti e nuovi modelli di lavoro possono essere affrontati solo con un'abilitazione tecnologica adeguata. Tuttavia, non tutte le organizzazioni possono contare su **un'infrastruttura moderna e su competenze tali da guidare una trasformazione digitale efficace**. Così, rischiano di perdere terreno.

Ecco perché l'era di nuovi innovatori nel canale ICT è oggi. **I partner sono soggetti strategici cui viene demandata la gestione dei servizi IT** su cui l'impresa fonda il business e le proprie ambizioni di crescita. Dai partner (System Integrator, MSP, Software house etc), dalle loro competenze, dai livelli di servizio e dalla capacità innovativa dipendono l'impatto dell'impresa sul mercato, la capacità di assecondare le esigenze dei clienti e di contrastare i competitor più agguerriti.

Per guidare il mercato è tuttavia necessario evolvere e modernizzarsi, esattamente come i loro clienti. In caso contrario, non saranno in grado di soddisfare gli sfidanti livelli di servizio richiesti dalle aziende né avranno la capacità di rafforzare il proprio ruolo di **partner per la trasformazione digitale**. Inoltre, non potranno sfruttare le tecnologie più innovative per creare nuovi modelli di business con cui crescere a tempo indeterminato.

Per questo passare a un **modello di erogazione dei servizi basato sulla resilienza, sulle performance e sulla spinta innovativa del cloud è fondamentale**. Adottare un modello cloudfirst significa infatti differenziarsi in un mondo estremamente competitivo, creando il massimo valore per i clienti e ottimizzando i costi operativi.

System Integrator

Hanno l'esigenza di proporre sistemi integrabili, in ottica multicloud, in grado di integrarsi con soluzioni esistenti e portare vantaggi immediati e riconoscibili dai clienti

Software house

Nuovi modelli di business spostano la focalizzazione sulla rivendita a subscription. Un continuo rinnovamento tecnologico che richiede software cloud native per uno sviluppo e rilascio rapido e continuo

MSP cloud first

La gestione di servizi complessi e se pre più differenziati richiede soluzioni che limitino gli investimenti in termini di tempo e soldi. Al tempo stesso i livelli di servizio crescono continuamente e i clienti valutano sempre più questi elementi

Cosa il Cloud può fare per voi e per i vostri clienti

Da sempre, essere un partner di servizi ICT significa erogare servizi IT che consentono all'azienda di concentrarsi sul core business ed evitare costosi investimenti in competenze, di cui peraltro il mercato è avaro.

I benefici del Cloud derivano da un'architettura in grado di integrare e non sostituire impianti e tecnologie esistenti sul territorio, con un modello inclusivo che riduca la necessità di investimento ed accelera il time to market.

In questo modo è possibile valorizzare le competenze specifiche di integratori, ISV e Software House nell'interpretazione e nella risposta ai bisogni del mercato.

Il Cloud è quindi l'abilitatore tecnologico per la gestione delle applicazioni e dei dati, massimizzando le proprie caratteristiche fondanti del Cloud (scalabilità immediata, architettura distribuita e modello a consumo) ed arricchendole con i valori della compliance e della prossimità culturale di cui ha bisogno il mercato italiano.

Come conquistare il mercato con un approccio cloud-first

Perché adottare un approccio deciso verso il Cloud? I motivi sono diversi e coprono aspetti finanziari, operativi, innovativi e di reputation.

Infrastruttura scalabile e resiliente by-design

Scalabilità, disponibilità e performance sono i tratti distintivi dell'infrastruttura di cloud pubblico. Siglare una partnership con un cloud provider affidabile significa avere la garanzia di altissimi livelli di servizio in termini di uptime (prossimo al 100%) e prestazioni. Grazie alla resilienza del cloud, al concetto di high-availability e a misure avanzate di sicurezza fisica e logica dei data center, **i servizi gestiti non si fermano mai** a prescindere da potenziali eventi disruptive.

Più tempo per la qualità e l'innovazione L'infrastruttura da cui vengono erogati i servizi non è un elemento di forte differenziazione sul mercato. Lo è, senza dubbio, la qualità dei servizi. Il mantenimento dell'infrastruttura, il continuo rinnovamento tecnologico e gli investimenti in resilienza non si traducono in vantaggio competitivo. Adottare un modello cloud significa delegare al provider la sicurezza, le performance e, più in generale, l'adeguatezza dell'infrastruttura concentrandosi su ciò che conta: la soddisfazione del cliente, la qualità dei servizi gestiti e lo sviluppo di nuovi modelli di business.

Fornitore innovativo e nuove opportunità di business

Oltre alla qualità dei servizi e al rispetto degli indicatori di performance (KPI), le aziende chiedono proattività e intraprendenza ai loro fornitori, che devono essere sempre allo stato dell'arte a livello tecnologico e di innovazione. Il cloud **fa parte della strategia globale delle aziende**: porsi come fornitore innovativo pone le basi per un nuovo rapporto con i propri clienti e per tante nuove opportunità di business. **Le aziende non hanno bisogno di fornitori, ma di partner.**

Costi prevedibili e aumento dei margini di profitto

Il passaggio a un modello di cloud pubblico determina l'azzeramento degli investimenti CapEx tipici dell'approccio tradizionale on-premise. Vengono meno anche i costi ricorrenti relativi agli aggiornamenti e alle manutenzioni, così come quelli del personale IT, l'energia, il condizionamento del data center ecc. A differenza del modello tradizionale, **l'adozione del cloud rende i costi prevedibili**, da cui positive conseguenze in termini di marginalità.

Sviluppo di nuovi servizi e modelli di business innovativi

Per differenziarsi è necessario **rinnovare continuamente la propria offerta** così da costruire un rapporto solido e duraturo con le aziende.

Il cloud non è semplicemente un'infrastruttura alternativa e cost-effective rispetto all'onpremise, ma **permette di plasmare nuovi servizi e di specializzarsi**. A titolo d'esempio, potrebbe:

- implementare un **servizio DaaS (Desktop as-a-Service)** su infrastruttura virtuale (VDI) al posto della gestione tradizionale delle workstation aziendali;
- gestire gli antivirus in forma centralizzata e automatizzata attraverso servizi cloud-based;
- implementare un servizio di backup e recovery dalla scalabilità infinita. Servizio che **non sarebbe economicamente sostenibile all'interno del proprio data center**.

Grazie al cloud è possibile sviluppare nuovi servizi a valore e modelli di business vincenti. Si pensi ad una specializzazione in migrazioni in cloud, alla centralità del mobile device management nell'era dello smart working, alla cyber security erogata as-a-service in un'era di rischi informatici in costante aumento e ai servizi di gestione del ciclo di vita delle applicazioni, la cui modernizzazione (verso paradigmi cloud-native) è una tendenza in forte crescita.

Il cloud permette di aprire nuove aree di business e consente di **evolvere diventando consulenti di trasformazione digitale a tutto tondo**.

Il Publi Cloud Notalia

Un modello a misura di canale

Le soluzioni Notalia sono tutte tailor made, offrendo disponibilità e flessibilità per venire incontro anche alle necessità non standard richieste dai nostri partner e dei loro clienti. Notalia offre un percorso di reale cloudjourney mettendo a disposizione del partner un servizio di consulenza e progettualità condivisa. L'attenzione in fase di prevendita prevede affiancamento costante attraverso POC rapide e personalizzate, così come la fase postvendita offre una risposta presente, affidabile e veloce fatta di persone e non di chatbox.

La tipologia di architettura impedisce che il cliente si trovi in una condizione di lock in, sia tecnologico che economico. Grazie ad una struttura interna lean è possibile una grande flessibilità commerciale che rende i partner dei veri alleati.

Raggiungibilità e protezione del dato inoltre porta sul mercato una totale data asset protection, sia a livello di servizio, sia a livello normativo e di compliance.

The logo for netalia, featuring the word "netalia" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letter "i" is stylized with a small pink dot above it. The logo is positioned on the left side of the page, partially overlapping a large, dark pink circular graphic that dominates the right half of the image.

netalia

info@netalia.it
www.netalia.it