

**La visione di SIRMI :
qualche commento ai
risultati della ricerca;
l'ASP che non c'è?**

 **sirmi spa**

Partner

NUOVO MERCATO

Maurizio Cuzari
Amm. Delegato
maurizio.cuzari@sirmi.it

La gestione delle Soluzioni IT/IP - cose da fare

- † Acquisizione e gestione di hardware e software (OS, database, piattaforme di e-Commerce, applicativi,)
- † Attivazione e gestione di connettività e accesso a Internet
- † Disponibilità di sistemi e reti, loro gestione
- † Integrazione con i sistemi legacy
- † High availability, gestione della sicurezza, back-up
- † Supporto al sistema, alla rete, agli utenti (help desk)
- † Monitoraggio e gestione degli ambienti operativi
- † Reportistica, controllo e analisi degli accessi
- † ecc.

La complessità crescente nell'IT

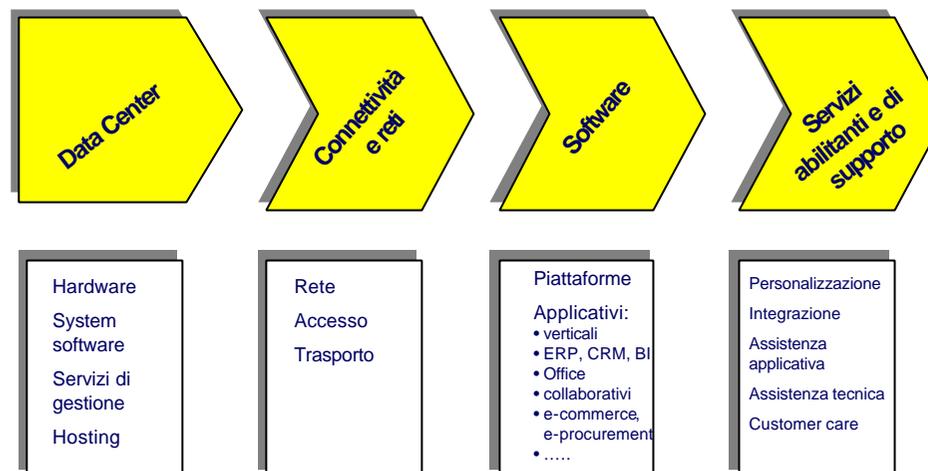
- † Progressiva crescita del numero di utenti:
 - † interni
 - † esterni
 - † organizzati
 - † aggregati
 - † indipendenti
- † Progressiva articolazione degli ambienti tecnologici in uso
- † Aumento della complessità nella gestione delle Tecnologie



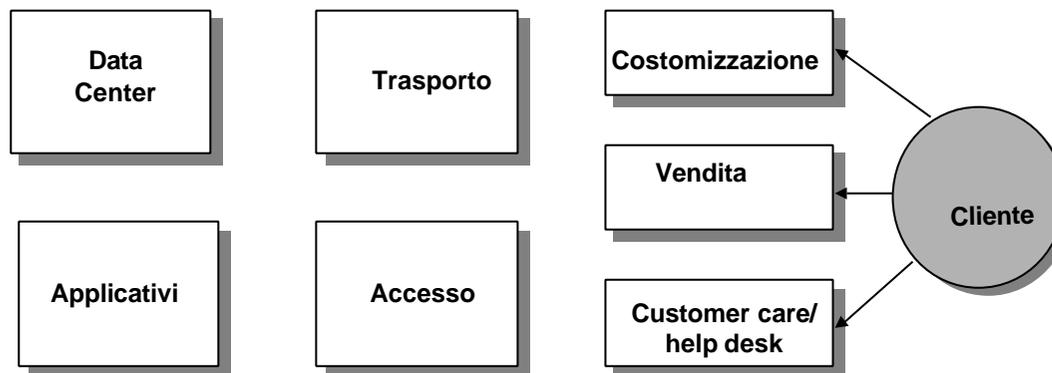
- † Aumenta il livello di complessità della Domanda
- † Aumenta l'esigenza di competenze

La struttura dell'Offerta

La catena del valore



Una rappresentazione per funzioni



- † Core Business: fornitura e fruibilità di tecnologie applicative rese disponibili da un sistema di infrastrutture, prodotti applicativi e servizi
- † Diversi modelli di ASP: infrastructure provider, application provider, pure play ASP, modelli ibridi

Servizi richiesti e caratteristiche degli operatori

† Servizi richiesti

- † servizi di consulenza
- † integrazione con legacy
- † formazione
- † help desk e supporto tecnico
- † personalizzazione del servizio
- † back up, storage, disaster recovery
- † gestione dei dati
- † fatturazione/billing
- † sistemi di sicurezza
- † ...

† Le caratteristiche

- † brand/reference
- † partnership
- † focus su area applicativa/settore
- † economicità
- † personalizzazione del pricing
- † skill
- † ampiezza dell'offerta
- † canale/ business partner
- † SLA
- † certificazione ISO
- † sicurezza e riservatezza
- † ...

Il Mercato e il Sistema d'Offerta

Perché dovrebbe partire?

- † ASP semplifica la vita dell'impresa
- † Hosting, nuovo modello di outsourcing
- † Servizi IDC: critici all'aumento della complessità del progetto ed alla complessità tecnologica
- † Esiste il bisogno/la domanda
- † Servizio ad elevata "portabilità" (non vincola il cliente al fornitore)

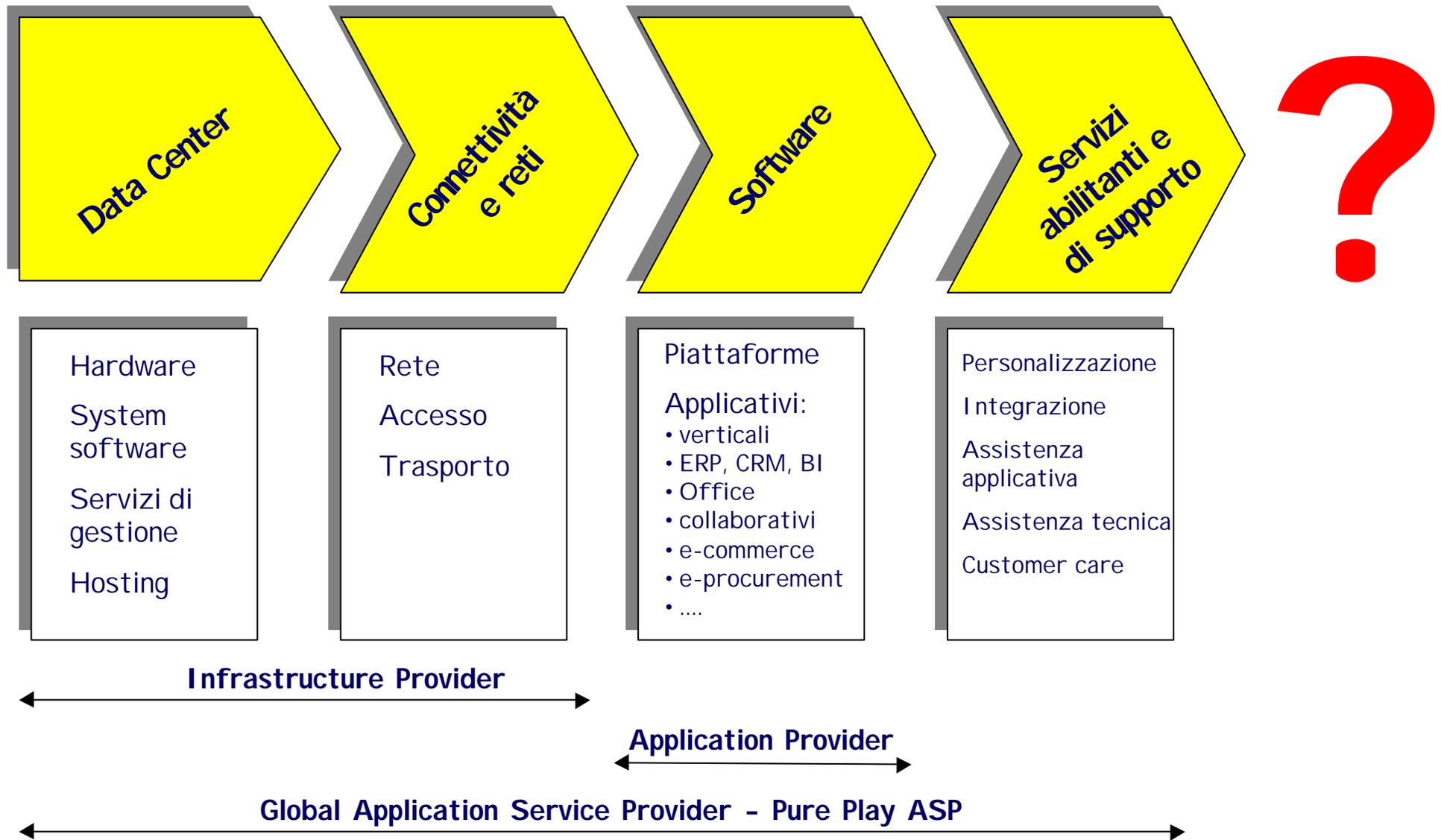
Perché non parte

- ASP non supportato a livello user
- Solo supporto alle tecnologie?
- Basso valore percepito; la strategicità è attribuita all'Applicazione
- Debolezza nell'azione di vendita
- Manca la cultura del "cambiamento" o quantomeno il vantaggio reale percepito, nell'ambito dell'azienda utente (ma anche nel Sistema di Offerta)

Conclusioni

- † Mercati di dimensioni limitate rispetto al numero di operatori presenti:
 - † consolidamento operatori e loro investimenti tecnologici
 - † dimensioni come vantaggio competitivo per infrastrutture e competenze di gestione
 - † acquisire clienti o acquistare mercato (quale, dove, di chi)?
- † Elevata differenziazione delle strategie
 - † focalizzazione
 - † eccellenza tecnologica
 - † contenuti vs. servizi abilitanti
 - † ri-focalizzazione (effetto, non fattore abilitante)
- † Inibitori
 - † contatto con il cliente, soprattutto SMB
 - † responsabilità sugli SLA
 - † offerta applicativa non ancora matura
 - † ostacoli dagli IT Manager
 - † lento processo di rimozione della percezione/degli atteggiamenti tipici dell'offerta

C'è tutto?



sirmi spa



Buona continuazione.