

UN MONDO DI SOLUZIONI

www.unmondodisoluzioni.it



Un mondo di soluzioni

“Un mondo di soluzioni” è un progetto ideato da ICOS e sviluppato in collaborazione con Sun Microsystems. ‘Un mondo di Soluzioni’ è stato pensato per realizzare la coincidenza tra due esigenze primarie nel mercato ICT. Per i clienti finali, reperire con facilità le soluzioni informatiche più adatte alla propria attività e modello di business; per gli operatori del settore, avere accesso alla più ampia gamma di applicazioni e strumenti (informativi e di marketing) per proporsi con successo alla propria clientela. Il tutto con un occhio di particolare riguardo ai requisiti delle fasce dell’industria maggiormente ‘affamate’ di tecnologia.

ICOS E SUN

La scelta di Sun è tutt’altro che casuale. Dal 1993 Sun è il principale partner tecnologico di ICOS, ma soprattutto è uno dei fornitori leader di soluzioni di elaborazione per il mercato aziendale e professionale; senza dubbio quello che ha dato l’interpretazione più estensiva ai nuovi paradigmi di elaborazione basati sulla rete. Altra prerogativa di Sun è quella di poter vantare un incredibile numero di applicazioni che ‘girano’ sulle sue piattaforme, adatte alle esigenze di qualsiasi organizzazione a prescindere dalle dimensioni e dal settore merceologico. Nel novero di tali applicazioni rientrano certamente quelle sviluppate da ISV leader a livello internazionale, ma non bisogna dimenticare il lavoro di migliaia di piccoli sviluppatori che realizzano software di qualità, spesso particolarmente interessanti in quanto ingegnerizzati conoscendo i requisiti di specifici settori verticali. Tra queste società, molte sono già partner di Sun e possono fregiarsi del marchio iForce; tra queste ultime, molte hanno scelto ICOS come canale di approvvigionamento dei prodotti Sun.

OBIETTIVI DEL PROGETTO

Il primo obiettivo di ‘Un mondo di soluzioni’ è la valorizzazione delle soluzioni esistenti all’interno della comunità dei partner iForce. Valorizzazione che

passa attraverso un incremento della visibilità delle soluzioni stesse, ma anche e attraverso la diffusione delle referenze e dei casi di successo che alle soluzioni si riferiscono. L’attività di valorizzazione, condotta attraverso diversi canali di comunicazione marketing, potrà amplificare il valore globale della comunità di partner iForce, migliorando l’impatto di ogni singolo partner nei confronti del mercato di riferimento.

Il secondo punto cardine, su cui il progetto si fonda, è una proposta innovativa da parte di ICOS. Oltre a distribuire le proprie soluzioni secondo le consuete modalità, ICOS intende agire come ‘facilitatore’ di relazioni tra chi sviluppa soluzioni (siano essi partner iForce o ISV leader) e chi le soluzioni intende invece proporre al mercato. Attraverso questo approccio i partner potranno accedere ad una vastissima gamma di applicazioni di terze parti, utilizzandole per valorizzare le piattaforme Sun e renderle così ulteriormente appetibili dal mercato. D’altro canto i clienti finali, rivolgendosi ai reseller che lavorano con ICOS, potranno contare su una scelta estremamente ampia ed esaustiva, senza dover ‘scandagliare’ il mercato alla ricerca della soluzione più adatta per le proprie esigenze.



‘Un mondo di soluzioni’ catalizza le migliori soluzioni disponibili sul mercato e promuove l’incontro tra la domanda e l’offerta.



LA SOLUZIONE

IL SOLUTION SET

E' intenzione di ICOS far sì che tutti i partner possano avere accesso ad un catalogo quanto più vasto possibile di soluzioni, utilizzandole per soddisfare le richieste della propria clientela o per concretizzare le specifiche strategie commerciali. Requisiti principali delle soluzioni sono:

- valore facilmente percepibile dai clienti, in quanto legato a necessità concrete ed immediate;
- massima conformità ai paradigmi di Internet e del network computing.

Le soluzioni possono appartenere a 3 tipologie principali:

- applicazioni fortemente verticalizzate per erogare funzionalità business-critical;
- soluzioni orizzontali che si affiancano e/o si integrano alle applicazioni principali;
- soluzioni infrastrutturali.

LE SOLUZIONI DEI PARTNER IFORCE

Tra i partner Sun iForce, ve ne sono diversi che dispongono di una soluzione basata su Sun da proporre al mercato. Uno degli obiettivi di 'Un Mondo di Soluzioni' è far sì che esse godano della massima visibilità, all'interno e all'esterno della comunità dei partner. Si intende in questo modo favorire una rete di relazioni tra i diversi operatori, in modo che le soluzioni diventino patrimonio della comunità piuttosto che della singola azienda. Ciò consente di amplificare il valore offerto da ciascun partner, e dà maggior peso di mercato alla comunità nel suo complesso.

LE SOLUZIONI ICOS

Il portafoglio di soluzioni infrastrutturali attualmente distribuite da ICOS include numerosi prodotti software che, combinandosi con le piattaforme Sun, vanno a realizzare soluzioni estremamente interessanti. I partner iForce possono utilizzarle per accrescere il valore della propria offerta basata su Sun, sfruttando i benefici delle diverse attività promozionali realizzate specificamente per quest'iniziativa.

LE SOLUZIONI ISV

La disponibilità di soluzioni nel contesto di 'Un mondo di soluzioni' comprende alcune tra le maggiori applicazioni software sviluppate da ISV riconosciuti leader di mercato, sia a livello nazionale che internazionale. A questo scopo ICOS ha sviluppato speciali accordi con gli ISV, finalizzati a facilitare la

relazione tra chi fornisce le soluzioni e chi invece vuol farsene promotore, anche in modo estemporaneo. In tal modo cresce la possibilità per i partner di rispondere puntualmente a specifiche richieste dei clienti, senza l'obbligo di instaurare una partnership formale con il vendor di riferimento. Tale eventualità non è comunque esclusa ed è anzi promossa dove ritenuta vantaggiosa.

IL 'SOLUTION KIT'

I Partner che aderiscono a 'Un mondo di soluzioni' hanno la doppia possibilità di promuovere le proprie soluzioni nei confronti del mercato e della rete degli altri partner, o piuttosto di selezionare soluzioni per le proprie attività commerciali. A questo scopo ICOS a predisposto un kit di strumenti e servizi che include:

Il binder 'Un mondo di Soluzioni'. Un raccoglitore che racchiude:

- le schede descrittive 'La Soluzione' (descrizione, funzionalità principali, compatibilità e requisiti, benefici ecc.);
- le schede 'Il Caso di Successo', contenenti success story relative alle soluzioni di riferimento (il cliente, scenario tecnologico, il problema, la soluzione, i benefici ottenuti dal cliente ecc.);
- Le schede 'Il Profilo Aziendale' con i profili dei fornitori delle soluzioni (descrizione, attività, servizi offerti, copertura geografica ecc.)

Il sito e l'applicazione web. I partner possono segnalare la propria soluzione e le relative referenze attraverso un'applicazione web residente su un sito dedicato (www.unmondodisoluzioni.it). I dati inseriti dai partner sono disposizione dei clienti e di tutti gli operatori attraverso un'applicazione di consultazione opportunamente parametrizzata.

LA 'BUSINESS GENERATION'

In aggiunta alle attività di comunicazione marketing, ICOS si impegnerà attivamente in collaborazione con Sun per realizzare l'incontro tra la domanda e l'offerta di soluzioni. Tra le possibili attività previste ci sono: *Telemarketing*. Campagne professionali e personalizzate, co-finanziabili. *Eventi end-user*. Realizzati con il supporto tecnico/logistico/organizzativo di ICOS e Sun. *Fiere di settore*, co-partecipazione, supporto alla presenza dei partner.

Per maggiori informazioni:

www.unmondodisoluzioni.it

www.icos.it

www.01.net.it/wip/icos/