

IL PROFILO AZIENDALE

www.unmondodisoluzioni.it



ICOS S.p.A.



Azienda:	ICOS S.p.A.
Sede:	Ferrara
Filiali:	Roma
Attività:	Distribuzione a valore aggiunto di soluzioni ICT
Soluzioni:	Infrastruttura, networking, sicurezza, e-business,
Servizi:	Supporto prevendita, supporto marketing, Formazione
Mercati di interesse:	Rivenditori ICT
Sito web:	www.icos.it

Fondata nel 1987, da molti anni ICOS opera con successo nel campo della distribuzione di soluzioni informatiche. Tale esperienza ha permesso alla società di accumulare le competenze necessarie per supportare gli operatori del settore in un mercato sempre più difficile e competitivo. ICOS è attualmente in grado di proporre una gamma di prodotti all'avanguardia, accompagnata da servizi a valore aggiunto di elevata qualità; in una parola: soluzioni.

Fin dagli esordi, ICOS ha sviluppato le proprie strategie commerciali focalizzandosi su soluzioni adatte ad un mercato professionale di alto livello, oggi definito 'di classe *enterprise*'. Questa scelta ha conferito alla società un osservatorio privilegiato sul mondo ICT, che unito ad uno spiccata attitudine tecnologica, le ha permesso di cogliere e sfruttare in anticipo le tendenze vincenti del mercato (e-business, network computing ecc.).

Oggi ICOS si propone con un approccio che vede le 'soluzioni' come elemento strategico centrale. In uno scenario in cui la tecnologia accresce la sua complessità, cresce proporzionalmente il desiderio dei clienti di potersi affidare alla tecnologia informatica per risolvere problemi. Questo significa una crescente domanda di soluzioni complete, di valo-

re immediatamente apprezzabile e di funzionalità perfettamente calate nel business model aziendale. Gli operatori di settore – VAR, Software House, System Integrator ecc. – devono conformarsi a queste esigenze, pena la perdita di competitività.



Poiché ICOS intende porsi come primo riferimento per gli operatori di canale, la società ha scelto di configurare la propria offerta in funzione dei requisiti sopra descritti. A tal fine ha delineato una strategia strettamente legata al concetto di soluzioni, i cui punti salienti sono:

- consentire ai Partner l'accesso al più vasto catalogo di soluzioni di qualità, attraverso accordi di con i vendor che detengono la leadership nel proprio settore;
- offerta al mercato vissuta come integrazione armonica e ponderata di componenti, piuttosto che somma di singoli prodotti;
- rilevante contributo consulenziale alle terze parti nella scelta e nell'implementazione delle tecnologie che più si adattano a determinati requisiti;



LA SOLUZIONE

- attività marketing e promozionali finalizzate alla creazione di opportunità commerciali a favore delle terze parti.

IL PORTFOLIO DI SOLUZIONI

Affinché gli operatori che si rivolgono ad ICOS possano fruire della più ampia scelta di soluzioni, la società si è impegnata nella costruzione di un catalogo estremamente completo ed esaustivo. Le soluzioni che ICOS propone contemplano tutti gli elementi infrastrutturali ed applicativi per le attuali problematiche di business delle imprese, tra cui:

Soluzioni verticali. Ogni settore industriale ha esigenze diverse in termini applicativi; spesso, ogni singola azienda necessita di specifiche personalizzazioni per sfruttare al massimo le possibilità offerte dall'IT. La conoscenza dettagliata dei requisiti dei clienti ed una spiccata competenza tecnica sono il patrimonio di molti partner che normalmente si approvvigionano di tecnologia avvalendosi dei servizi ICOS. Un numero significativo di queste aziende dispone di soluzioni verticali di molto interessanti, anche se a volte poco conosciute o circoscritte ad un limitato ambito geografico. Agendo come 'catalizzatore' delle informazioni relative alle soluzioni dei partner, ICOS se ne fa promotore nei confronti dell'intera rete, facilitando al contempo la creazione di relazioni tra chi fornisce e chi deve rivendere le soluzioni. In questo modo i partner ICOS hanno a disposizione una vasta gamma di opzioni per rispondere puntualmente alle più disparate esigenze del mercato.

Soluzioni orizzontali e servizi applicativi. L'insieme di soluzioni a cui i partner possono attingere include software leader di mercato che rispondono a problematiche condivise da più categorie di clienti. Tali prodotti offrono funzionalità vitali per la conduzione del business, che spaziano dalla gestione delle relazioni con i clienti (CRM, Call Center), alla gestione della produzione e delle risorse aziendali (ERP), all'analisi strutturata dei dati (Business Intelligence). Si tratta di soluzioni che possono esistere autonomamente o piuttosto affiancarsi ad altre applicazioni per offrire servizi complementari (possibilmente erogati tramite web). ICOS è costantemente all'opera per sviluppare accordi che consentano di incrementare il numero di soluzioni disponibili in questa categoria.

Soluzioni infrastrutturali di classe enterprise. ICOS di-

sponde di una scelta di soluzioni infrastrutturali estremamente ampia e completa. Sul piano hardware, vengono proposti sistemi server che rappresentano la massima espressione di potenza, solidità e scalabilità. A supporto delle crescenti esigenze di archiviazione, sono disponibili diverse soluzioni di storage con relativi software di gestione. Per quel che riguarda le architetture di rete, ICOS ha scelto prodotti che sfruttano i più attuali standard tecnologici al fine di consentire l'accesso, l'ottimizzazione, la gestione dei network delle imprese. Sul piano dell'infrastruttura software, sono disponibili prodotti che forniscono funzionalità quali la gestione di portali, la condivisione di informazioni e risorse, lo sviluppo applicativo, la produttività personale e molto altro. Grande importanza assumono nell'offerta ICOS le soluzioni per la sicurezza delle reti e dei dati.

I SERVIZI

Per completare una gamma di soluzioni così estesa, i partner possono contare sui servizi di una efficiente struttura di supporto. L'organizzazione ICOS è in grado di fornire servizi di tipo marketing, commerciale e tecnico per tutte le esigenze di chi opera professionalmente nel settore ICT. Tra questi:

- supporto commerciale attraverso un team di account manager dedicati al cliente;
- supporto di prevendita per testare, scegliere, configurare, dimensionare e integrare le soluzioni;
- supporto organizzativo, logistico e disponibilità di risorse per attività di marketing;
- attività professionali di 'business generation', per supportare i Partner nel portare al mercato con successo le soluzioni;
- corsi qualificati di formazione erogati attraverso la struttura dedicata ICOS Training Center.

UNA QUALITÀ CERTIFICATA

A riprova dell'elevato livello qualitativo dei servizi offerti alla propria clientela, ICOS può fregiarsi della certificazione UNI-EN-ISO9002, ottenuta nel 1998.

Per maggiori informazioni:

www.unmondodisoluzioni.it

www.icos.it

www.01net.it/wip/icos/