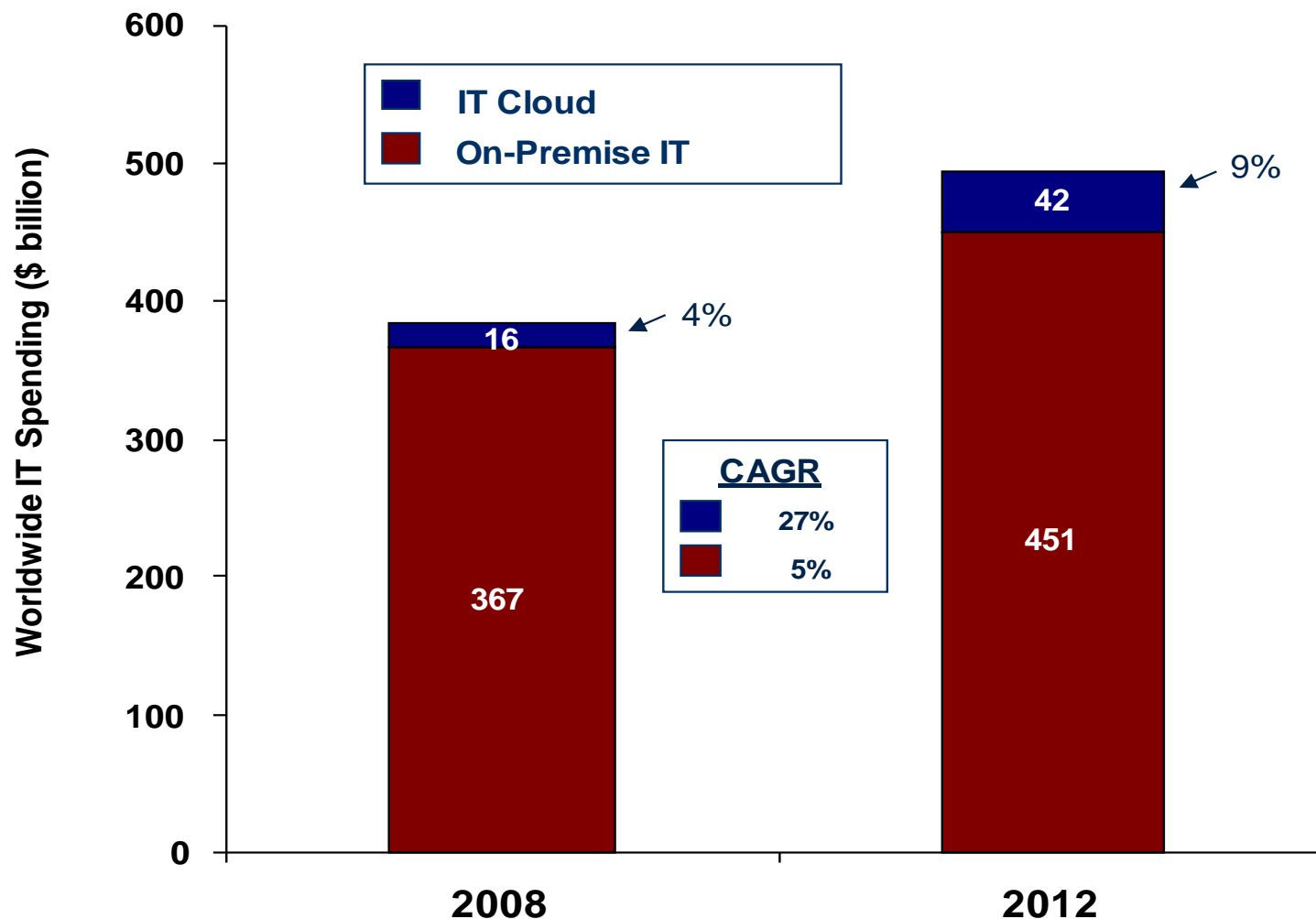


Cloud Computing: dinamiche di mercato e nuovi scenari

25 Maggio 2011

Daniela Rao, IDC

Contribuzione prevista IT Cloud Services vs. IT On-premise nel 2012



Spesa IT* a livello globale per modello di consumo 2008 e 2012 (miliardi di dollari)

* Il valore del mercato include la spesa IT aziendale complessiva, comprendendo gli aspetti principali del mercato IT: le Applicazioni Business, il software di infrastruttura, gli ambienti di sviluppo, server e storage

Cosa significa essere nel Cloud?

Imprese :

Il futuro sarà caratterizzato da ambienti ibridi, on site/online e sempre più entropia.

Vendor/Operatori:

Preparatevi! Lavorare nel Cloud significa affrontare un nuovo modello di progettare, offrire e deliverare servizi e sistemi ICT

Users:

Internet offrirà ancora a molte nuove esperienze, nuovi devices, nuove applicazioni



Cosa si aspetta il Cliente....

La **localizzazione** del fornitore non è più rilevante, è importante invece la **garanzia della qualità**

Applicazioni e servizi sono composti da **moduli “browser-based”** con cui configurare la soluzione (self-service provisioning)

Non sono necessari IT skill “avanzati” per utilizzare applicazioni e soluzioni Cloud

Prezzi “granulari”, pay-as you-go e correlati al mix di applicazioni utilizzati

Condivisione delle risorse infrastrutturali con il fornitore, in ottica di **virtualizzazione**.

... Per il Fornitore ICT cosa significa

Necessità di sviluppare e supportare **nuovi SLA** che tipicamente coinvolgono anche altri soggetti dell’offerta

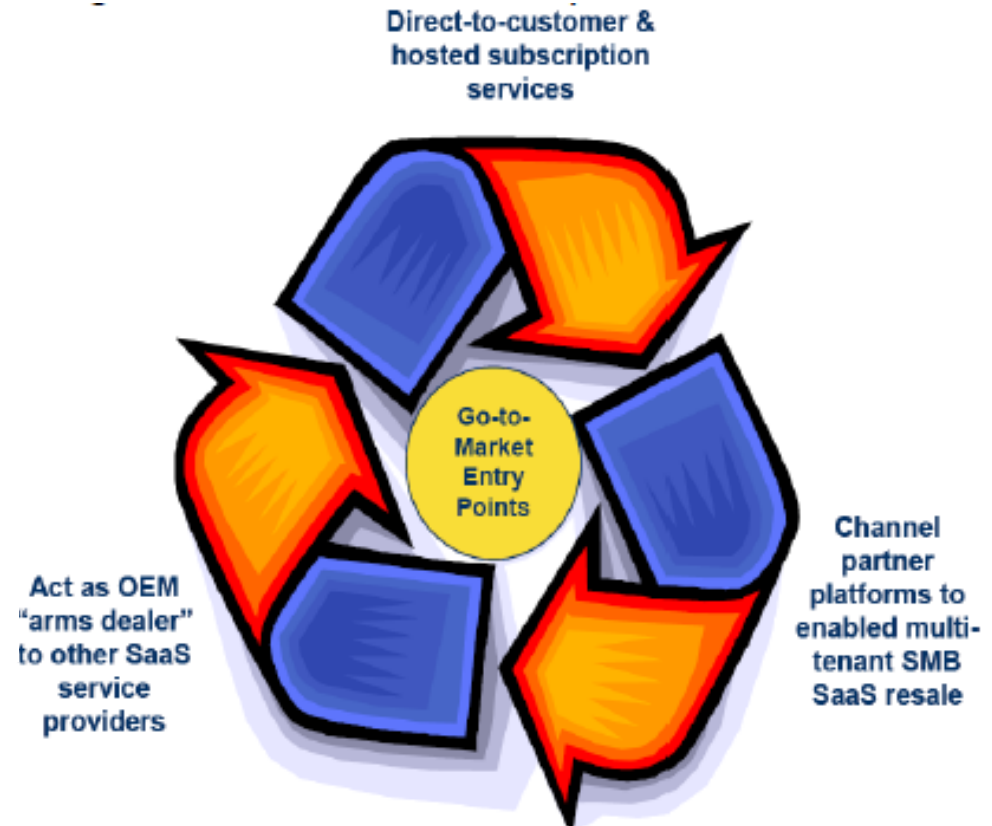
I Vendor dovranno lavorare ancora ad un’ **offerta “browser-based”** , renderla sempre più scalabile e dinamica e poi aprire i loro Software ai Partners

Necessità di comprendere le dinamiche di business del cliente e **agire come Advisor e non come rivenditore ICT**

Nuove politiche di **prezzi legati alle delivery ongoing e a nuovi modelli di “revenue sharing”**

Potenziare le **piattaforme multitenant**, che abilitano il cliente alla configurazione della soluzione

- 1 Le soluzioni Multitenant disegnate dai Vendor permetteranno al canale dei Partners di sviluppare nuove offerte “bundle” e vendere più servizi.
- 2 I Partner agiranno come “broker” di ISVs e Hoster, supportando le imprese nella scelta di componenti software e servizi di terzi
- 3 Il Cloud Services Provider guida il cliente e l’ecosistema dei Fornitori verso la “composizione” di soluzioni



Una Rivoluzione Tecnologica da Attuare per

- L'Ottimizzazione delle risorse aziendali di User e Fornitori
- L'ICT as a Service: nuovi modalità di acquisto, fruizione, pagamento
- L'approccio ad Alleanze e Partnership
- Le Metriche di Valutazione del Fornitore
- Il Ruolo del Top Mgmt e del CIO