

Il Cloud Microsoft: Lavoriamo per vincere

Andrea Padovano:
Direttore tecnico

Emanuele Bassetti:
Resp. Marketing



Chi siamo

Siamo Partner Microsoft dal 1994
Operiamo in due divisioni:

Networking Area:






Progetti e Assistenza sistemistica in ambienti Microsoft e Cisco-Meraki per la costruzione di reti WI-FI

Software Area:

Progetti e sviluppi di applicativi su piattaforma Microsoft SharePoint e Dynamics CRM

www.alya.it

Temi trattati

-  Benefici principali del Cloud
-  Tendenze di adozione del Cloud
-  Office 365. Il Cloud per aziende moderne.
-  CRM: Vendere con semplicità
-  Microsoft Azure: Il Cloud per professionisti IT



I principali attributi che guidano la valutazione di una piattaforma Cloud



Idoneità e rapidità di esecuzione



Riduzione dei costi



Facile setup e gestione dei servizi



Supporto



Rapidità dell'implementazione e installazione applicazioni

I canoni di progettazione del Cloud

Economicità



Tarato sul consumo



Automazione



Elasticità



Gestione

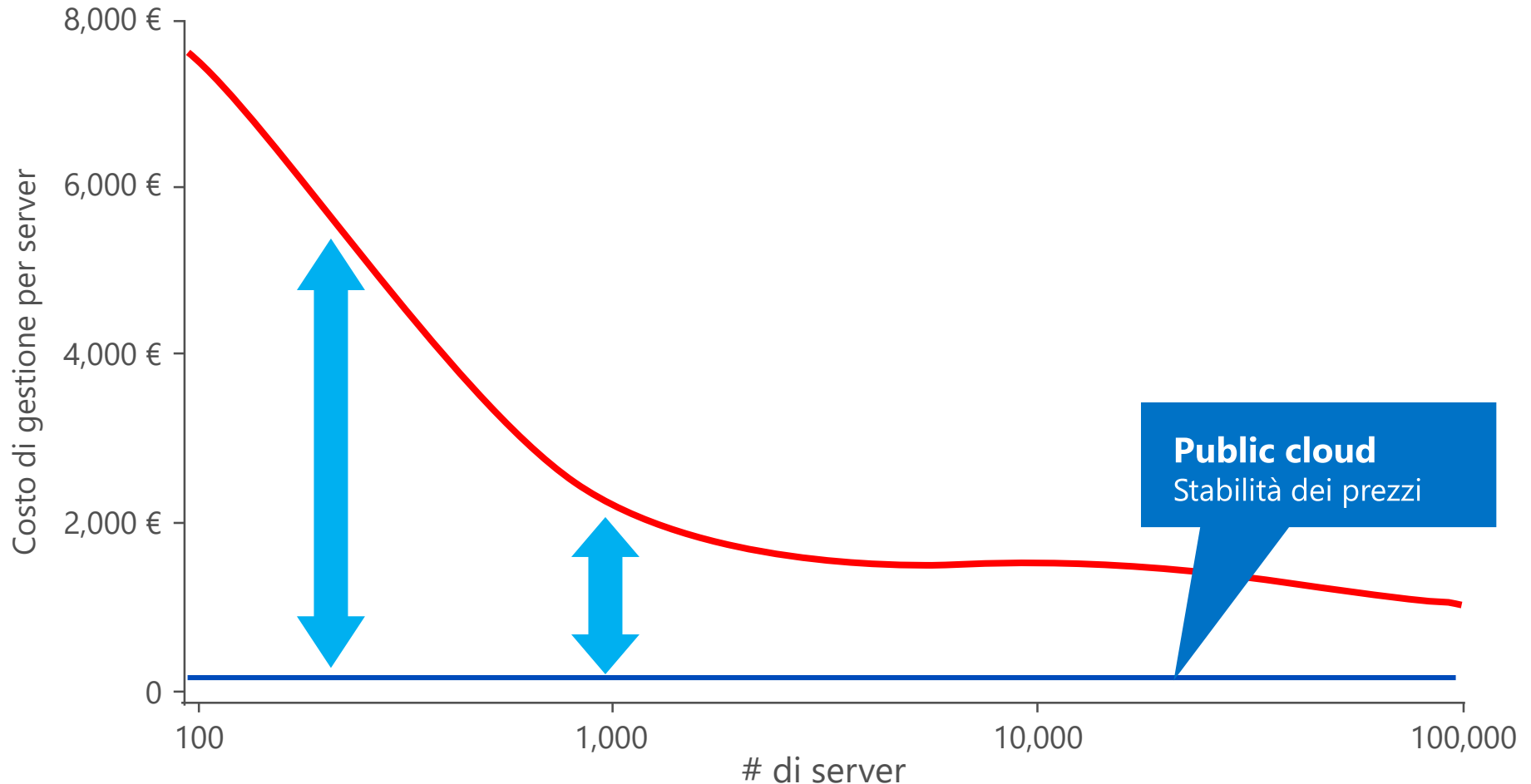


Continuità
Ridondanza



Benefici economici

Lo sfruttamento delle economie di scala del Cloud permette di moltiplicare per 10 volte i benefici rispetto a una soluzione on-premises
Nessun bisogno di investire in infrastruttura (raramente utilizzata al 100%) o gestirla.



 Fisico/Virtuale non automatizzato

 Public Cloud

Benefici operativi

Pronto Subito

Zero tempi d'attesa per nuovo hardware; approvvigionamento istantaneo e globale

Tool e risorse familiari

Curva d'adozione e apprendimento rapida basata su strumenti conosciuti

Innovazione più veloce con i servizi Cloud

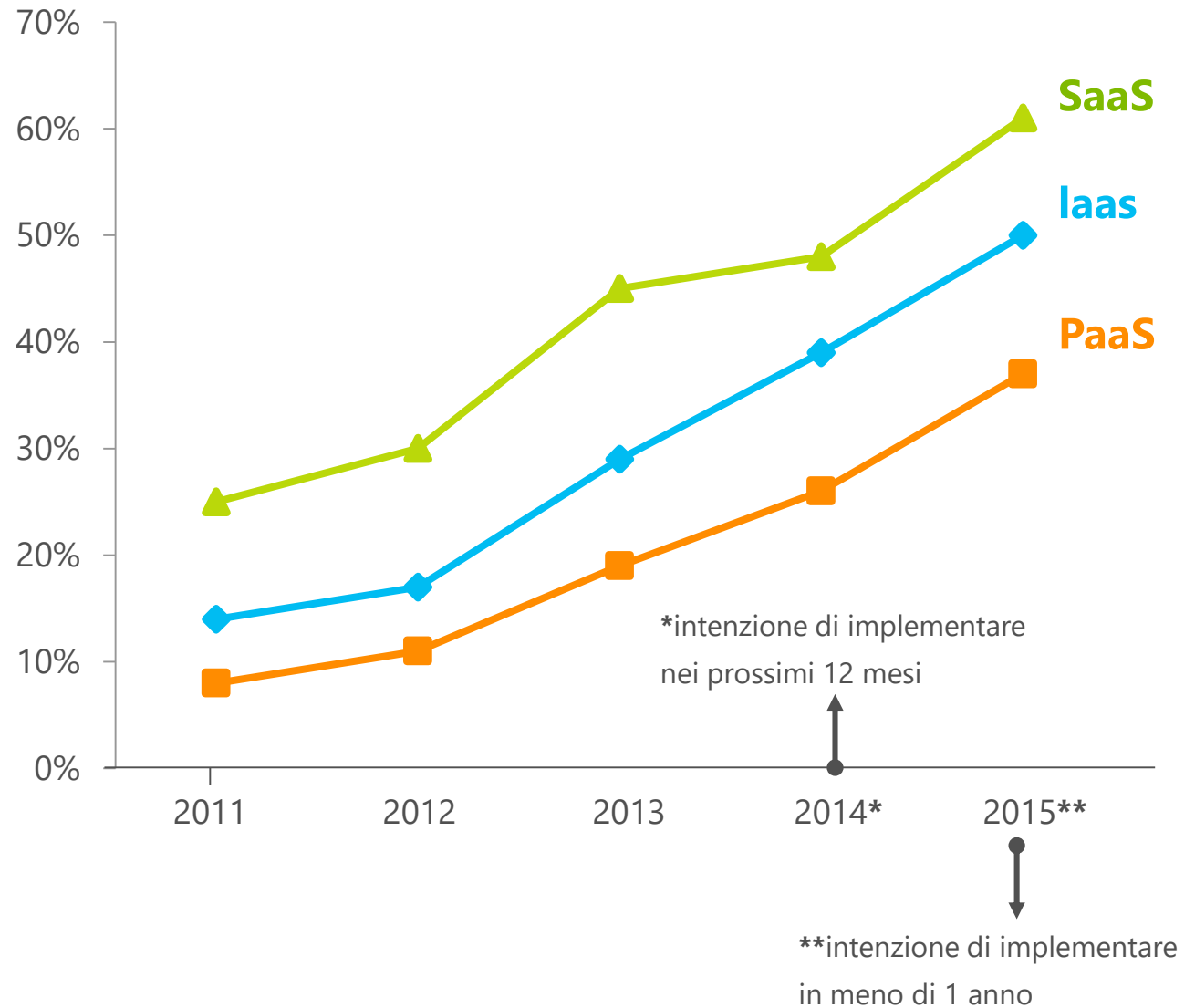
Estendere e integrare applicazioni esistenti con servizi già pronti all'uso

Tendenze di adozione del Cloud



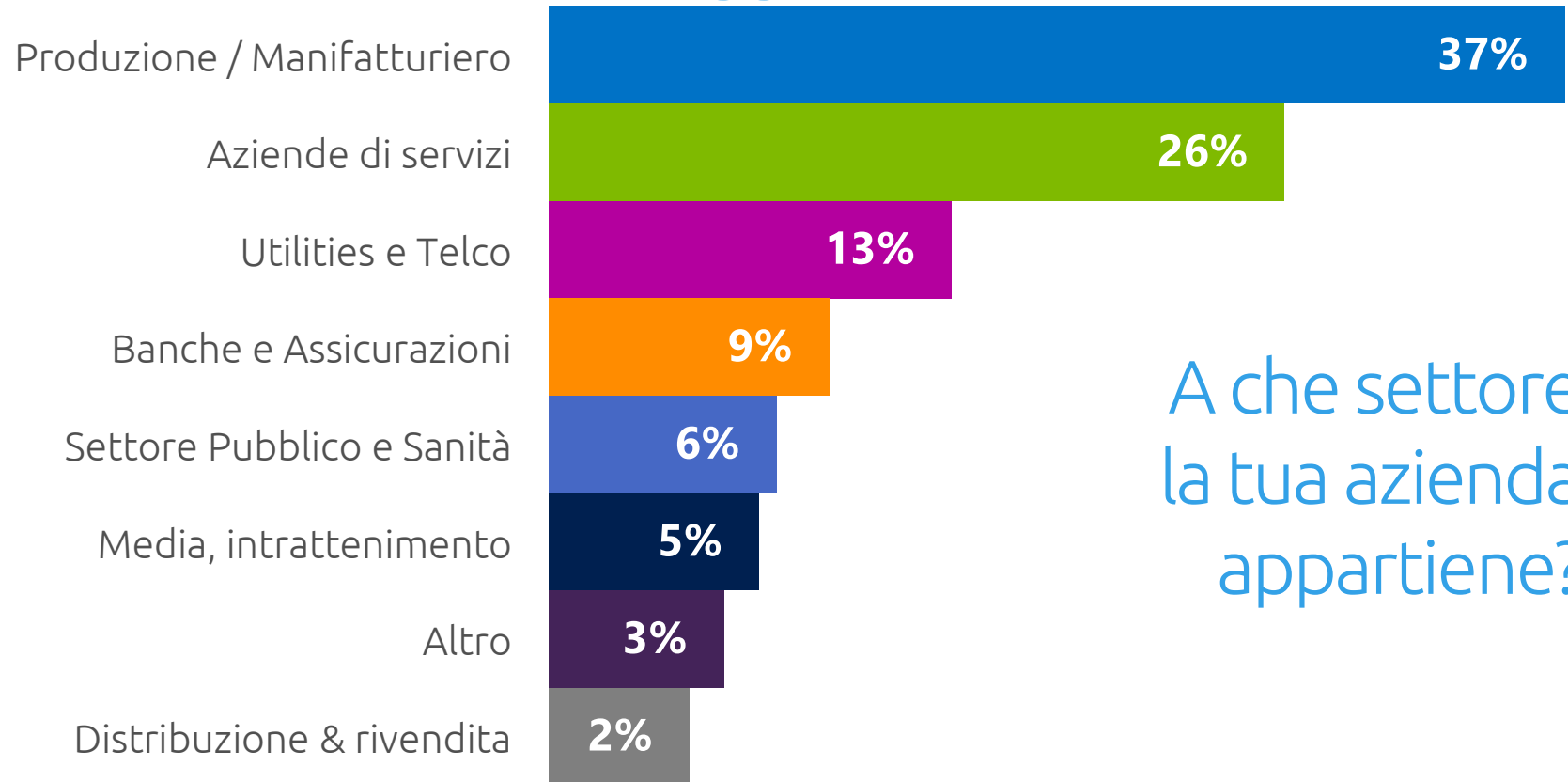
L'adozione del Cloud cresce

Quali sono i vostri piani aziendali nell'adottare tecnologie "as-a-Service"?



Utilizzo Cloud per Settore

Le aziende di prodotti e servizi sono le più aggressive



A che settore
la tua azienda
appartiene?

Office 365

Il Cloud per aziende moderne



Che cos'è Office 365?



Office 365 è il servizio CLOUD Microsoft che comprende una serie di piani di abbonamento per l'accesso alle applicazioni Office e ad altri servizi per la produttività abilitati tramite Internet

Office 365 I vantaggi

Continuità del Servizio e manutenzione dei server costante

File e informazioni disponibili da qualunque postazione

Compatibilità con tutti i dispositivi mobili

Aggiornamenti continui degli applicativi

Scalabilità del servizio

Domini personalizzati

Versione di valutazione

Office 365 Piani di abbonamento

Piani per PMI

Office 365
Business Essentials

€ 4,20 per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365
Business

€ 8,80 per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365
Business Premium

€ 10,50 per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365 Piani di abbonamento

Piani per grandi aziende

Office 365
ProPlus

€ 12,90

per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365
Enterprise E1

€ 6,70

per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365
Enterprise E3

€ 19,70

per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365
Enterprise E5

€ 34,40

per utente/mese
(impegno annuale)

Office 365 I servizi singoli

Exchange on line

Protezione per Exchange

SharePoint on line

Microsoft Dynamics CRM

Visio Pro

Project on line

Office 365

Sottoscrizione e pagamento

A seconda dei piani sono possibili due differenti tipi di sottoscrizione:

- Impegno annuale
- Impegno mensile

E' possibile scegliere tra due modalità di pagamento:

- Pagamento anticipato per l'intero importo della sottoscrizione annua
- Pagamento mensile

Microsoft CRM

Vendere con semplicità



Temi trattati

-  Perché Microsoft CRM?
-  Il CRM per il marketing
-  Il CRM per le vendite e il post vendita
-  Modelli di distribuzione: in locale o in Cloud?



Microsoft CRM: Dal primo incontro al post vendita

ERP per la gestione
delle relazioni con i clienti,

Dal primo contatto, alla fase di acquisto e
infine al post vendita!

Microsoft CRM: Espansione Globale



dreamstime.com

Utilizzato da 2,7 milioni di utenti nel mondo

Presente in 36.000 imprese

Distribuito in 80 paesi nel mondo

Disponibile in 40 lingue

Microsoft CRM: Chi lo utilizza



Facilità di utilizzo: Perfettamente integrato con Outlook e con tutto lo stack tecnologico Microsoft

Flessibilità: Scelta tra più modelli di consumo

Personalizzazioni: Possibilità di eseguire personalizzazioni in base alle esigenze aziendali

Dotato di un potente cruscotto di business intelligence per l'analisi dei dati



CRM per il
marketing

CRM per le
vendite

CRM per il post
vendita





Cosa posso inserire?

- Dati anagrafici del cliente
- Fonte di reperimento dei dati (Fiera, seminario, web, telefonata, ecc ecc)
- Metodo di contatto preferito

I campi sono personalizzabili

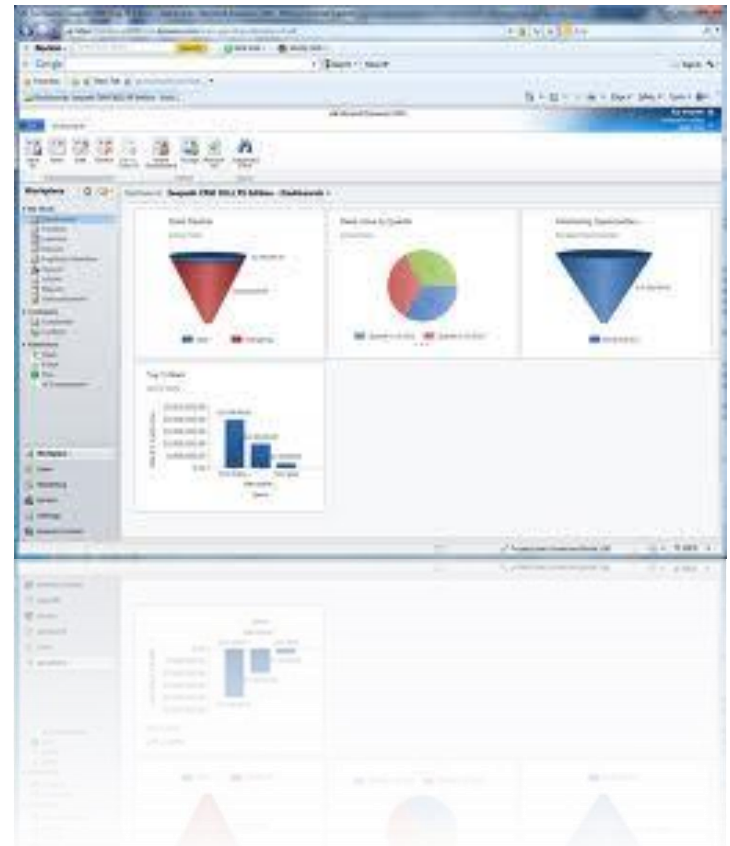


Gestione delle campagne marketing: Dashboard di stato lavori

Visualizzazione unica di
tutte le campagne in corso

Stato delle campagne

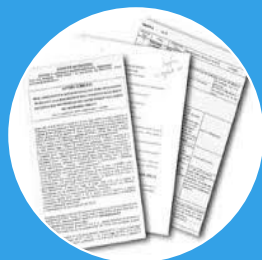
L'elenco degli impegni
associati alla campagna



La gestione delle vendite e delle opportunità



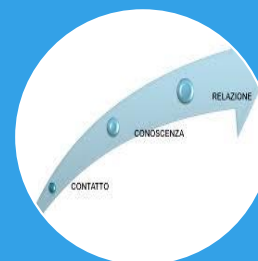
Possibilità di Gestire listini prezzi, sconti e unità di vendita a supporto dei processi di vendita.



Publicare la Documentazione di Vendita a supporto della rete commerciale.



Semplificare la creazione di proposte commerciali attraverso l'integrazione con strumenti di produttività individuale con la suite Microsoft Office.

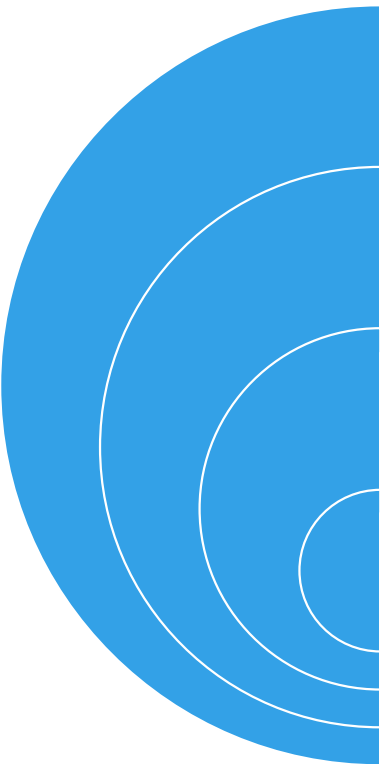


Creare processi di vendita e flussi di lavoro predefiniti.



Tenere traccia dei ricavi generati in modo semplice ed intuitivo.



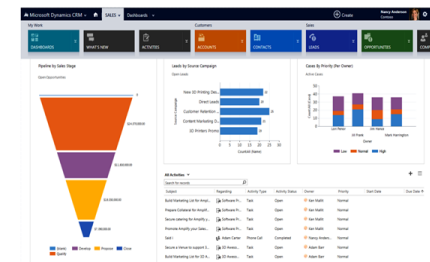


Tenete traccia con facilità della pipeline delle vendite per una migliore pianificazione finanziaria.

Aumentate la precisione delle proiezioni sui ricavi attraverso una previsione individuale o cumulativa.

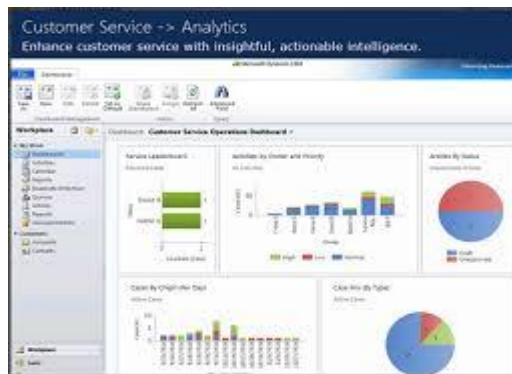
Tenete traccia degli obiettivi di vendita in base a criteri differenti e configurabili (date, ai periodi fiscali, ...) e rispetto ai risultati conseguiti a livello individuale o di gruppo.

Identificate i trend principali relativi alle trattative vinte o perse ottimizzando il processo di vendita.



A supporto delle vendite, ci sono delle dashboard, facilmente personalizzabili e sempre aggiornate in tempo reale e le funzionalità di reporting operativo integrato e sicuro (sia via browser, sia via Office Excel)

Possibilità di utilizzare la funzionalità di creazione guidata dei report per produrre le vostre analisi personalizzate.





La funzionalità di Trouble ticketing

Possibilità di tracciare le richieste dei Clienti, grazie alle funzionalità di Trouble Ticketing.

Gestire i casi di assistenza attraverso i processi di accodamento e team di lavoro.

Personalizzare le visualizzazioni dei dati, i dashboard e la navigazione

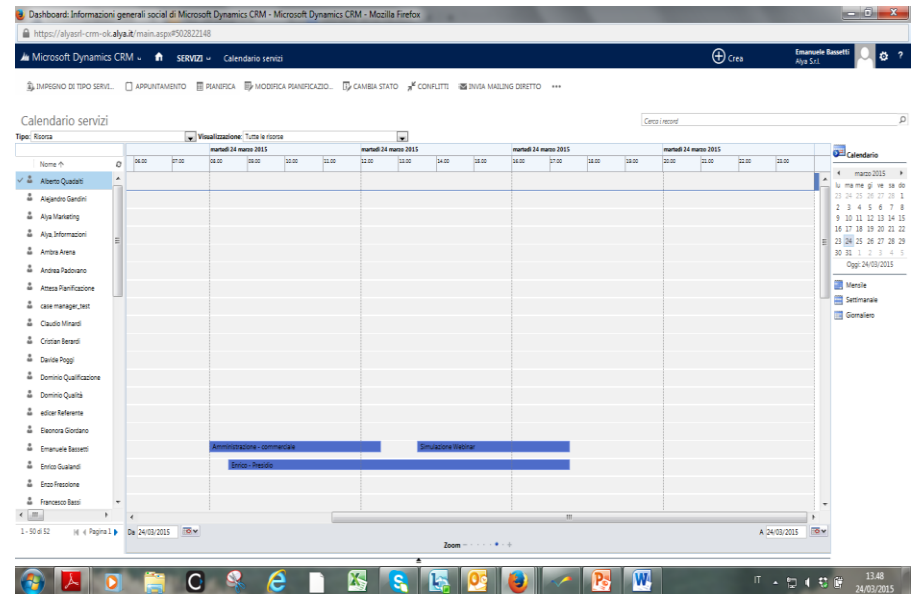
Mantenere tracciato lo storico, e creare una knowledge di base interna

Programmazione delle attività con il calendario servizi

Possibilità di utilizzare il motore di schedulazione per pianificare servizi e risorse in modo semplice ed integrato.

Gestire le attività, attraverso un calendario centralizzato di tutte le risorse ed i servizi della vostra organizzazione

Il calendario servizi è integrato con il calendario di Microsoft Outlook



Gestione del Customer service Integrazione con il mobile



Microsoft dynamics è perfettamente integrato con l'ambiente mobile.

Si può accedere alle informazioni per la gestione dei processi di servizio clienti, attraverso dispositivi mobili.



Gestire e aggiornare gli appuntamenti nel calendario dei servizi.

Utilizzare in modo integrato le funzionalità di consuntivazione delle attività di servizio.

Accedere a notifiche e avvisi in tempo reale.



Modello di distribuzione: On premise o in Cloud?



E' meglio il CRM on line o il CRM on premise?

Non c'è una risposta univoca. Ogni azienda ha le sue esigenze e una propria infrastruttura.

La risposta deve essere tarata a seconda del contesto specifico.

Per alcune aziende potrebbe essere economicamente conveniente il Cloud, per altre il CRM on premise.

Ottimizzazione di infrastrutture esistenti

Possibilità di utilizzare infrastrutture già presenti in azienda

Riduzione dei costi

Utilizzo di strumenti e architetture già implementate in azienda

Indipendenza dall'accesso Internet

Le soluzioni locali non sono soggette a variazioni nelle performance o a interruzioni di servizio legate all'accesso a Internet

Personalizzazioni illimitate

Possibilità di implementare personalizzazioni illimitate

Pronto Subito

Zero tempi
d'attesa per
nuovo hardware;
approvvigioname
nto istantaneo e
globale

Riduzione dei costi

Nessun
investimento in
hardware e
infrastrutture

Soluzione scalabile

Scalare la
soluzione in
base alle
esigenze

Versione di prova

Possibilità di
utilizzare la
versione di
prova gratuita
per 60 giorni

Microsoft fornisce una chiara ed esaustiva informativa in merito alla disciplina della sicurezza:

Limite di utilizzo dei dati

Portabilità dei dati

Informazioni sui confini geografici

Informazioni sull'accesso amministrativo

Certificazione ISO 27001

Clausole Modello EU sulla sicurezza dei dati

CRM ON line : Sottoscrizione e pagamento

La sottoscrizione comporta un impegno di tipo annuale

E' possibile scegliere tra 2 versioni:

- CRM Professional: 49 euro utente/mese
- CRM Basic: 23 euro utente/mese

E' possibile scegliere tra due modalità di pagamento:

- Pagamento anticipato per l'intero importo della sottoscrizione annua
- Pagamento mensile

Microsoft Azure Il Cloud per professionisti IT



Che cos'è Azure?



Si tratta della piattaforma cloud Microsoft: una raccolta in continua crescita di servizi integrati per calcolo, archiviazione, dati, rete e app, che ti permettono di essere più veloce, più efficiente e di risparmiare.

Cosa puoi fare con Azure?

**Eeguire macchine
virtuali windows o
linux in Cloud**

**Sviluppare App per
dispositivi mobili in
cloud**

**Estendere app
aziendali già
esistenti**

**Storage backup e
data recovery**

**Archiviazione di
dati**

Azure - I vantaggi

Possibilità di adottare vari modelli: Infrastructure as a service, Platform as a service, software as a service, con differenti livelli di autonomia nella gestione dei servizi

Possibilità di adottare la modalità Ibrida tra piattaforma on premises e piattaforma in Cloud

Compatibilità con qualsiasi sistema operativo e linguaggio di sviluppo

Sicurezza dei dati garantita

Ridondanza geografica a livello mondiale

Piattaforma pay per use

Classificazione del Cloud

Modelli di Cloud computing

Gestione del cliente

Cloud Provider

On-Premises
(Private Cloud)

Gestione & Provisioning

Dati e Accesso

Applicazioni

Runtime

Sistema Operativo

Macchina Virtuale

Calcolo

Rete

Sottosistema Disco

Infrastructure
(as a Service)

Gestione & Provisioning

Dati e Accesso

Applicazioni

Runtime

Sistema Operativo

Macchina Virtuale

Calcolo

Rete

Sottosistema Disco

Hardware gestito
dal fornitore

Mantieni

Platform
(as a Service)

Gestione

Dati e Accesso

Applicazioni

Runtime

Sistema Operativo

Macchina Virtuale

Calcolo

Rete

Sottosistema Disco

Provisioning e gestione
da parte del fornitore

Sviluppa

Software
(as a Service)

Gestione

Dati e Accesso

Applicazioni

Runtime

Sistema Operativo

Macchina Virtuale

Calcolo

Rete

Sottosistema Disco

Provisioning e gestione
da parte del fornitore

Consuma

L'integrazione tra infrastruttura on premises e in Cloud

Esigenze Aziendali



Integrazione

Integrare l'infrastruttura on premises con l'infrastruttura in cloud

Microsoft Azure



On-premises E cloud



Eterogeneità nei linguaggi di sviluppo

Esigenze Aziendali



Microsoft Azure



Eterogeneità

On-premises
E cloud

Linguaggi



CMS



Dispositivi



Database



ORACLE

Sistemi Operativi



Esigenze
Aziendali



Microsoft
Azure





Sicurezza

Trustworthy

Trasparenza



-  ISO 27001 Cloud Security Alliance (STAR, PCI/DSS, etc.) Ind. Standards
-  Audit annuali
Da fornitori indipendenti
-  Livelli di servizio garantiti
-  Compliance
(Trust center)
-  EU Model Clauses
Aprile 2014

Nessun costo iniziale

Nessun costo per la risoluzione

Si paga solo per le risorse usate

Fatturazione al minuto

Fatturazione al minuto





IT SOLUTIONS DESIGNERS

Via Ercolani,9
40026 Imola (BO)
Tel. 0542 628168
Fax 0542 628167
e-mail: sales@alya.it

www.alya.it



Microsoft Partner
Gold Portals and Collaboration

GRAZIE!