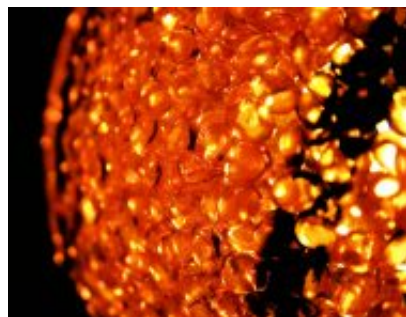


6 trend che gli MSP dovrebbero cogliere al volo!

Date : 23 settembre 2016



Gli MSP devono essere al passo con i nuovi trend del settore e l'evoluzione delle nuove tecnologie. Questo è essenziale per garantire loro di essere sempre un supporto di qualità per i clienti e per assicurare un'attività redditizia. Spesso la sfida è trovare il giusto equilibrio tra la gestione dell'attività in un contesto in continuo cambiamento, mantenendo il controllo su tutti gli asset. Ciò significa che, oltre a standardizzare e ottimizzare le configurazioni e i processi attuali, gli MSP devono essere al corrente delle nuove tecnologie, restando però flessibili, e capire quando ha senso andare avanti, apportando dei cambiamenti al proprio portfolio, oppure attraverso investimenti. Esistono diversi trend che possono avere un impatto sui clienti attuali e gli MSP dovrebbero conoscerli per garantire la migliore assistenza possibile e per essere all'altezza delle aspettative dei clienti. Di seguito, i sei trend principali che gli MSP dovrebbero cogliere al volo, per non essere superati dalla concorrenza:

1. Windows 10 – Windows 10 è un ottimo sistema operativo, ma gli MSP devono ancora tutelare e mettere in sicurezza i dati del cliente all'interno di questo sistema. A parte alcune difficoltà tecniche iniziali e alcune questioni di sicurezza, Windows 10 ha mostrato miglioramenti reali, introducendo caratteristiche come la firma unica e l'autenticazione a due fattori. Gli MSP dovrebbero assicurarsi che i clienti siano consapevoli di ciò che comporta per il successo della propria organizzazione l'aggiornamento a Windows 10. Inoltre, dovrebbero essere preparati a rispondere a domande riguardo alcuni aspetti di sicurezza, compatibilità e implementazione per garantire ai clienti una transizione senza problemi. Infine, i clienti degli MSP faranno riferimento a loro per comprendere fino in fondo il valore aggiunto apportato da Windows 10, e una buona riuscita per gli MSP dipenderà dalla loro capacità di articolare queste informazioni secondo il contesto di ogni cliente.

2. Machine Learning – Il machine learning ha il potenziale per cambiare radicalmente il modo in cui gli MSP offrono i propri servizi ai loro clienti. Al momento, il machine learning rappresenta un territorio relativamente inesplorato per gli MSP, e i fornitori di piattaforme di gestione dei servizi di IT Cloud che hanno accesso a community intelligence hanno la chiave per dare un vero valore aggiunto ai dati. Sfruttando appieno gli insight delle community, i fornitori di servizi IT possono accedere a insight basati sui dati in tempo reale, con notizie estrapolate da varie fonti, raccolti attraverso i dispositivi gestiti dagli MSP che utilizzano quella piattaforma di gestione IT. Gli MSP dovrebbero capire e fare in modo che i benefici offerti dal machine learning siano una priorità nel prossimo anno, dato che questo li aiuterà a migliorare

decisamente i propri servizi e accrescere il valore aggiunto che apportano, senza grandi investimenti o tempi biblici.

3. Internet of Things – IDC, un'azienda di ricerche di mercato, auspica che il mercato globale dei dispositivi e dei servizi legati all'Internet of Things supererà i 7 mila miliardi di dollari entro il 2020. Seppure impressionanti, questi dati portano molte aziende a domandarsi che cosa fare con la propria strategia IoT. Gli MSP dovrebbero proporre l'IoT nel proprio portfolio come un'opportunità in più, ma con tutto il clamore che oggi c'è intorno a questo mercato, è difficile capire quali aspetti siano realistici e attuabili. Gli MSP dovrebbero ritagliarsi del tempo per analizzare i vantaggi e gli svantaggi dell'IoT prima che questo arrivi al massimo del proprio potenziale. Con così tante tecnologie nuove, le aziende non hanno il tempo necessario per prepararsi prima dell'applicazione. È importante iniziare adesso l'iter di formazione per sviluppare la strategia più indicata e l'impostazione giusta per lo sviluppo. Invece di applicare una tecnologia e informarsi a proposito in corso d'opera, le aziende hanno la possibilità di aggiornarsi adesso e trarre tutti i vantaggi possibili dall'IoT.

4. Il mobile in azienda – Secondo il Mobile Analytics Report, il totale dei dispositivi mobili aziendali a livello mondiale l'anno scorso è aumentato del 72%. Gli MSP devono padroneggiare l'applicazione dei servizi cloud e la gestione dei dispositivi mobili aziendali, per poter così gestire la percentuale sempre più elevata di dipendenti che lavorano al di fuori dei propri uffici. Fornire semplicemente i dispositivi non basta! Gli MSP devono applicare le soluzioni mobili in azienda, per disporre anche degli strumenti più indicati alla gestione di questi dispositivi da remoto.

5. Un IT più consumer – Sempre più spesso chi lavora porta sul proprio posto di lavoro tecnologie e dispositivi "consumer market", e questo sta cambiando il modo in cui i dipendenti e le aziende concepiscono le informazioni. Secondo uno studio di IDG, la proliferazione di dispositivi personali usati a scopo lavorativo ha portato l'82% delle organizzazioni ad attuare cambiamenti, come l'introduzione di politiche sulla condivisione dei dati aziendali, e ad acquistare soluzioni per far fronte a queste sfide. I clienti faranno riferimento agli MSP per una soluzione che dia una visibilità completa a tutti i livelli del network e soddisfi i criteri di sicurezza.

6. CIO virtuale / consigliere fidato – Spesso le organizzazioni necessitano di una guida per orientare le loro attività nella direzione giusta riguardo la strategia IT e le operazioni in quest'ambito. Invece di assumere un membro dello staff IT in sede, sempre più organizzazioni, se necessitano di know-how IT on demand, si rivolgono a un CIO virtuale. Poter contare su un partner di fiducia per l'IT è estremamente utile nel superare il gap di tecnologia delle organizzazioni, e allineare strategicamente la tecnologia agli obiettivi di business. Gli MSP dovrebbero sempre concentrarsi esattamente su ciò che l'azienda cliente chiede, dato che c'è sempre una discrepanza tra ciò che i dipartimenti IT vogliono acquistare e ciò che i fornitori di servizi IT cercano con tutte le proprie forze di vendere. Una ricerca evidenzia che il 71% dei fornitori di servizi IT vuole un rapporto con i propri clienti più strategico, ma solo il 13% dei dipartimenti IT pensa lo stesso. Diventare un CIO virtuale di fiducia è più di una condivisione di know how tecnico, significa allineare la visione degli MSP per offrire ai dipartimenti IT proprio ciò di cui hanno bisogno.

