



Migliorare la competitività con soluzioni XaaS

Indice

- | Le incertezze di business richiedono un approccio innovativo
- | L'approccio as a Service aiuta le organizzazioni a raggiungere gli obiettivi di business
- | Una strategia XaaS completa considera diversi fattori
- | Il fornitore di tecnologia ideale massimizza flessibilità e semplicità



Le incertezze di business richiedono un approccio innovativo

Nell'odierno clima di incertezza, le imprese e le istituzioni pubbliche di tutto il mondo trovano estremamente difficile gestire i costi aumentando, al contempo, l'efficienza e l'agilità. Le sfide riguardano tutti gli aspetti delle attività commerciali:

- **Operatività:** le problematiche globali hanno creato condizioni economiche imprevedibili che hanno interrotto il progresso delle organizzazioni di ogni tipo e dimensione. L'aggiornamento delle attrezzature e degli strumenti necessari per le operazioni quotidiane viene posticipato e ciò potrebbe influire sulla competitività. La carenza di forza lavoro e la difficoltà di attrarre e trattenere il personale hanno aumentato le sfide a cui le aziende devono far fronte.
- **Finanze:** l'esposizione all'inflazione e gli elevati tassi di interesse complicano la gestione della liquidità. I CEO sanno di dover controllare meglio il budget e il flusso di cassa, ma riconoscono anche che un approccio sbagliato alla riduzione dei costi può indebolire l'azienda e soffocarne la crescita.
- **Clienti:** l'aumento delle richieste e il cambiamento delle abitudini di acquisto rendono ancora più difficile attrarre e mantenere i clienti. Le tecnologie avanzano a un ritmo sempre più serrato e infrastrutture e applicazioni di comunicazione obsolete impediscono al personale di lavorare mantenendo i livelli di efficienza e produttività necessari per aumentare la soddisfazione e la fiducia dei clienti.

I modelli di acquisto as a Service sono fondamentali per migliorare la competitività

Per affrontare queste sfide, le organizzazioni devono stabilizzare il flusso di cassa aumentando, al contempo, la flessibilità e la semplicità operative. Ciò richiede l'esplorazione di nuove strategie per trasformare la cultura dei costi in un approccio versatile, capace di adattarsi a una varietà di contesti economici.¹

In linea con queste esigenze, molte organizzazioni stanno passando da modelli tradizionali di acquisto e possesso di soluzioni tecnologiche a modelli di abbonamento in cui software, hardware e operazioni IT sono forniti as a Service.

La strategia si chiama **Everything as a Service** (XaaS). L'approccio XaaS consente alle organizzazioni di abbonarsi a qualsiasi combinazione di servizi di rete, di piattaforma di unified communication e collaboration e di contact center, indipendentemente dal fatto che le tecnologie e le soluzioni siano distribuite on-premise, in un cloud pubblico o privato o in una combinazione.

Il passaggio all'as a Service offre alle organizzazioni il controllo del budget e l'agilità di business di cui hanno urgentemente bisogno. Inoltre, accelera le strategie aziendali e la competitività per trarre maggiori vantaggi dal cloud e semplificare le operazioni.

Nessuna organizzazione può permettersi di ignorare il potenziale commerciale di XaaS o il suo forte impulso. Si prevede che tra il 2023 e il 2030 le dimensioni del mercato globale XaaS mostreranno un tasso di crescita annuale composto (CAGR) di quasi il 25%.² La tendenza è stata definita il futuro per le aziende in un mondo post-pandemico,³ e l'IT as a Service è considerato uno dei quattro trend tecnologici interconnessi che plasmano il futuro dell'IT e del business.⁴

1 [Definire le regole per ridurre i costi: 3 domande che possono aiutare i CEO a far crescere un'azienda](#), PwC.

2 [Everything as a Service \(XaaS\) Market Research Report](#), Fortune Business Insights, luglio 2023.

3 [XaaS Is the Future for Companies in a Post-Pandemic World](#), IEEE Computer Society, novembre 2022.

4 [Tech at the edge: Trends reshaping the future of IT and business](#), McKinsey Digital, ottobre 2022.



L'approccio as a Service aiuta le organizzazioni a raggiungere gli obiettivi di business

Sono molte le ragioni per cui le organizzazioni stanno adottando l'approccio XaaS e gli analisti del settore prevedono una crescita continua. Tutti riconoscono che i modelli di acquisto as a Service aiutano le aziende a:

- Superare le sfide attuali, come le incertezze economiche
- Sfruttare immediatamente nuove opportunità di business
- Pianificare in modo più efficace la propria evoluzione

Ecco un'analisi più approfondita di come l'approccio basato su abbonamento per l'infrastruttura di rete e di comunicazione, per le applicazioni e i servizi di supporto consenta di ottenere questi vantaggi.

Migliore pianificazione finanziaria

Con l'approccio as a Service, le organizzazioni non devono più pianificare impegnative spese IT o affrontare costi non prevedibili per aggiornamenti software, refresh dell'hardware, operazioni, manutenzione e assistenza IT. Al contrario, hanno una visibilità completa dei costi mensili e annuali, così da poter stabilire meglio le priorità di spesa e ridurre il cosiddetto budget creep, ossia quella crescita dei costi che porta le finanze fuori controllo.

La capacità di distribuire gli investimenti IT nel tempo in modo uniforme e chiaramente pianificato consente di adottare un approccio sostenibile ai costi. Inoltre, elimina il rischio che eventuali

limitazioni di budget di capitale possano impedire di raggiungere gli obiettivi di business e di trasformazione che si basano sui progressi delle tecnologie di rete e di comunicazione.

Più agilità

Con i servizi tecnologici disponibili su richiesta, le organizzazioni possono scalare rapidamente e facilmente l'infrastruttura, le applicazioni e i servizi IT per affrontare nuove sfide e opportunità.

Le organizzazioni possono utilizzare una combinazione di servizi di cui hanno bisogno inizialmente ed evolvere aggiungendone altri, quando e nel modo in cui ha senso per la loro attività. In qualsiasi momento possono:

- **Soddisfare nuove, inaspettate e temporanee richieste del mercato** in modo economicamente vantaggioso, aggiungendo all'istante servizi su misura per la situazione in cui si trovano
- **Sfruttare nuovi mercati** fornendo ai dipendenti di altre sedi, servizi di rete e di unified communication e collaboration sicuri e all'avanguardia
- **Ottimizzare i carichi di lavoro degli operativi** rafforzando l'automazione dei flussi di lavoro e sfruttando i servizi operativi IT
- **Indirizzare le priorità di business** adottando i servizi necessari per migliorare i singoli aspetti dell'attività, come il lavoro di squadra, l'esperienza del cliente o la connettività delle filiali.

Maggiore sicurezza informatica

Il personale IT e i CxO possono operare in totale tranquillità quando sanno che le applicazioni di comunicazione e l'infrastruttura di rete mission-critical sono completamente protette con le più recenti misure e aggiornamenti di sicurezza informatica come parte dei servizi forniti.

In particolare, i problemi di flusso di cassa non aumentano più il rischio che le misure di sicurezza informatica, in rapida evoluzione, diventino obsolete e mettano potenzialmente in pericolo i sistemi e i dati aziendali.

Maggiore semplicità ed efficienza operativa

Con le offerte as a Service che automatizzano le attività, i flussi di lavoro e i processi di gestione della rete e dei dispositivi, il personale IT non deve più tenere traccia e gestire le licenze software o assicurarsi che il software includa le funzionalità e gli aggiornamenti più recenti.

I team IT possono concentrarsi sulle priorità strategiche anziché sulle attività manuali di routine. Il tempo dedicato al lavoro è più produttivo e soddisfacente, il che contribuisce a trattenere le risorse, e le posizioni sono più interessanti per i nuovi candidati.

Garanzia di conformità ai requisiti normativi

Le offerte as a Service più flessibili possono essere personalizzate per garantire che l'organizzazione rispetti totalmente la conformità alla sovranità dei dati, alla privacy, alla sicurezza informatica e ad altri requisiti normativi. Questa impostazione può richiedere una combinazione di implementazioni on-premise, cloud pubblico e privato.

Con l'evolversi delle normative e delle strategie di business, ogni soluzione può essere migrata senza problemi verso un modello di implementazione diverso, consentendo alle organizzazioni di continuare a beneficiare dell'approccio XaaS nel rispetto della conformità.

Accesso a nuove tecnologie a basso rischio, in rapida evoluzione

Con la velocità di innovazione delle nuove tecnologie, le soluzioni as a Service che prevedono aggiornamenti continui sono il modo migliore per garantire un valore sostenibile per l'azienda. L'intelligenza artificiale (IA) è un ottimo esempio. Questa tecnologia offre un notevole potenziale commerciale, ma avanza a ritmo serrato e le implementazioni sono costose.

Quando le tecnologie in rapida evoluzione vengono fornite as a Service, le organizzazioni ottengono l'accesso immediato a funzionalità all'avanguardia nonostante i vincoli di spesa in conto capitale (CAPEX). Inoltre, non c'è il rischio di affrontare un investimento importante in una tecnologia che diventa obsoleta prima di fornire un ritorno sull'investimento.

White paper

Migliorare la competitività con XaaS





Una strategia XaaS completa considera diversi fattori

Per definire la strategia XaaS, le organizzazioni devono tenere conto di diversi fattori, tra cui:

- Vincoli di bilancio ed esigenze operative esistenti
- Architetture di implementazione esistenti e necessità di conformarsi alle normative
- Piani per evolvere le capacità di comunicazione, collaborazione e networking e sfruttare ulteriormente le offerte as a Service e il cloud

Vincoli di bilancio ed esigenze operative

Le soluzioni as a Service consentono alle organizzazioni di stabilizzare la spesa in una o più aree IT, migliorandone, al contempo, le capacità in quelle stesse aree. Questo richiede una valutazione attenta delle potenziali restrizioni di budget e dei requisiti operativi.

E' necessario iniziare a individuare quali offerte as a Service rispondano al meglio alle esigenze più urgenti dell'azienda.

Esigenza operativa	Offerta as a Service da valutare
Fornire ai dipendenti gli strumenti per comunicare e collaborare istantaneamente per lavorare in modo più efficiente e produttivo	Offerte di Unified Communications as a Service (UCaaS) che supportano in modo sicuro comunicazioni vocali, testuali e video senza soluzione di continuità, facili da installare e utilizzare e disponibili ovunque
Ridurre la complessità del servizio clienti e aumentare la soddisfazione della clientela con interazioni più efficienti e flessibili	Offerte di Contact Center as a Service (CCaaS) che supportano tutti i tipi di interazioni, tra cui i nuovi canali di conversazione e i social network, live chat e chatbot o voicebot avanzati, con qualità, efficienza e disponibilità elevate
Migliorare la connettività dei campus, delle filiali, dei lavoratori da remoto e dei data center	Offerte Network as a Service (NaaS) che supportano in modo sicuro access point, switch di rete edge e core, indoor e outdoor, con solidi meccanismi di sicurezza informatica end-to-end
Integrazione con applicazioni, oggetti IoT intelligenti e servizi specifici del settore nel più ampio ecosistema aziendale	Offerte di Communications Platform as a Service (CPaaS) che forniscono funzionalità di integrazione nel cloud, insieme a un kit di sviluppo software (SDK) e a un'interfaccia per l'integrazione

Si devono poi considerare i servizi grazie ai quali l'azienda potrà rispondere ad altre esigenze operative. Ad esempio, per:

- **Accelerare e semplificare la gestione dell'IT**, attraverso **servizi di gestione e automazione dell'IT** che forniscano una gestione e visibilità della salute della rete e dei sistemi complete, una migliore protezione dalle minacce e servizi affidabili per lavorare ovunque.
- **Soddisfare le richieste temporanee, stagionali e inaspettate**, attraverso **servizi di comunicazione aziendale** che vengono fatturati in base a parametri aziendali o all'utilizzo, come l'occupazione di aule o camere d'albergo
- **Ridurre l'onere per i team IT molto impegnati**, attraverso **servizi di gestione delle operazioni IT** che forniscano un'assistenza clienti 24/7 e una sostituzione avanzata dell'hardware

Gli abbonamenti Network as a Service (NaaS) eliminano le complicazioni legate al noleggio delle apparecchiature di rete

Grazie a un prezzo e una durata fissi, non è necessario stipulare contratti di noleggio o finanziamenti, né gestire attività o passività. L'assenza di intermediari finanziari comporta una riduzione dei costi generali e l'assenza di impatti sui punteggi di credito. Inoltre, l'azienda ha la completa flessibilità di modificare i volumi dei servizi senza dover sottoscrivere un nuovo contratto.

Obiettivi cloud e requisiti di conformità

Molte organizzazioni utilizzano le offerte as a Service per accelerare il passaggio al cloud. Tuttavia, a seconda della regione geografica e del settore di appartenenza, ogni organizzazione avrà anche requisiti specifici che determinano quali dati devono essere archiviati in sede e se i dati del cloud devono essere archiviati in un cloud privato anziché in un cloud pubblico. Spesso, per soddisfare tutti i requisiti, è necessario implementare una combinazione di scenari.

Ad esempio, le organizzazioni sanitarie, finanziarie e governative spesso richiedono che i dati siano conservati on-premise o in un cloud privato per soddisfare le norme di sicurezza informatica e di conformità in materia di dati personali. Altre organizzazioni possono richiedere una combinazione di cloud privato a una o più istanze e di cloud pubblico multi-tenant, oppure possono avere la necessità di garantire l'archiviazione dei dati in un determinato Paese.

Prima di scegliere le offerte as a Service, bisogna assicurarsi che il fornitore sia in grado di soddisfare l'architettura cloud e le opzioni di implementazione che rispondono alle esigenze correnti e future dell'organizzazione.

Obiettivi di business più ampi

Al di là delle considerazioni sulla tecnologia e sull'implementazione, le organizzazioni devono assicurarsi che la loro strategia XaaS sia allineata agli obiettivi di business e contribuisca a raggiungerli.

Per raggiungere questo risultato è opportuno evitare approcci univoci ai servizi IT. La capacità di scegliere i singoli servizi, di personalizzarli e di adattare le implementazioni oggi e nel tempo è essenziale per raggiungere obiettivi di business più ampi. Ad esempio, le offerte as a Service devono consentire di migrare i singoli servizi nel cloud quando e come è opportuno, in linea con la strategia cloud complessiva dell'azienda.

La sicurezza informatica è un altro aspetto fondamentale da considerare. Per garantire un approccio completo alla sicurezza informatica di tutta l'organizzazione, tutti i software e gli hardware delle offerte as a Service devono includere meccanismi di sicurezza avanzati e seguire un piano definito ad hoc per gli aggiornamenti di sicurezza.

Dal punto di vista della crescita aziendale, si devono cercare capacità XaaS all'avanguardia che aiutino l'organizzazione a migliorare il proprio vantaggio competitivo. È bene considerare anche la necessità di supportare diversi ruoli, stili di lavoro dei dipendenti e sedi, la quantità di larghezza di banda necessaria per gestire applicazioni mission-critical e l'esigenza di modificare la dimensione in base alle esigenze organizzative.

Infine, occorre valutare se l'esperienza, la competenza e la flessibilità del fornitore di tecnologia sono adeguate. Il fornitore deve offrire i servizi e le opzioni del modello di business di acquisto necessari oggi e garantire flessibilità per soddisfare requisiti futuri.



La tecnologia in abbonamento accelera la trasformazione digitale

Le tecnologie di rete e di comunicazione as a Service offrono alle organizzazioni un modo rapido, flessibile e conveniente per attuare la loro strategia di trasformazione digitale nonostante i vincoli CAPEX. Ad esempio:

- **Le scuole e le università** possono iniziare immediatamente a ridurre il debito tecnico accumulato per creare un campus connesso più intelligente, sicuro e resiliente che contribuisca al successo di studenti, docenti e personale. La capacità di scegliere i servizi in base alle esigenze correnti ed emergenti e di mantenere un approccio end-to-end alla sicurezza informatica basata sul principio 'zero trust' garantisce che la trasformazione sia sempre allineata agli imperativi educativi e operativi.
- **Le organizzazioni sanitarie** possono adottare immediatamente tecnologie all'avanguardia che consentono di ottimizzare i flussi di lavoro, offrire servizi di telemedicina, utilizzare sistemi di cartelle cliniche elettroniche (EHR) e sfruttare strumenti di analisi dei dati basati sull'intelligenza artificiale, nonché dispositivi IoT medici e non, che migliorano l'esperienza del paziente e del personale. La trasformazione digitale è efficiente, flessibile ed economicamente vantaggiosa e l'organizzazione mantiene la piena conformità alle normative di settore e di sicurezza informatica.



Il fornitore di tecnologia ideale massimizza flessibilità e semplicità

Il fornitore di tecnologia XaaS ideale è in grado di comprendere le esigenze di ogni settore e di aiutare la singola organizzazione a scegliere, implementare e lanciare con successo le soluzioni as a Service. Questi fornitori di tecnologia aumentano la flessibilità e la semplicità su ogni fronte.

Offrono:

- **Servizi completi** che comprendono una serie di servizi UCaaS, CCaaS, NaaS e CPaaS end-to-end, che si possono selezionare singolarmente o in qualsiasi combinazione. Inoltre, è possibile aggiungere facilmente singoli servizi in base alle esigenze
- **Implementazioni flessibili**, tra cui soluzioni e servizi su misura per implementazioni on-premise, in cloud privato, in cloud pubblico e in cloud ibrido, e la possibilità di trasferire singoli servizi nel cloud senza soluzione di continuità, in linea con le strategie cloud
- **Modelli di business di acquisto multipli**, compresa la possibilità di combinare modelli CAPEX e OPEX, affinché l'organizzazione possa adattare i modelli di pagamento alle priorità di budget e soddisfare le esigenze di diversi gruppi di dipendenti
- **Una varietà di piani di abbonamento**, tra cui piani annuali o pluriennali per i dipendenti a tempo indeterminato e abbonamenti mensili rinnovabili per i dipendenti stagionali, per garantire un pagamento in base all'utilizzo
- **Applicazioni per il servizio clienti** che soddisfano requisiti specifici e consentono alle organizzazioni di fornire un servizio clienti di massimo livello

- **Piattaforme e API aperte** in modo che le applicazioni e i servizi possano essere completamente adattati alle esigenze dell'organizzazione
- **Customer success manager** per aiutare le organizzazioni ad adottare i nuovi strumenti, a trarne il massimo beneficio e a ottimizzarne continuamente l'abbonamento

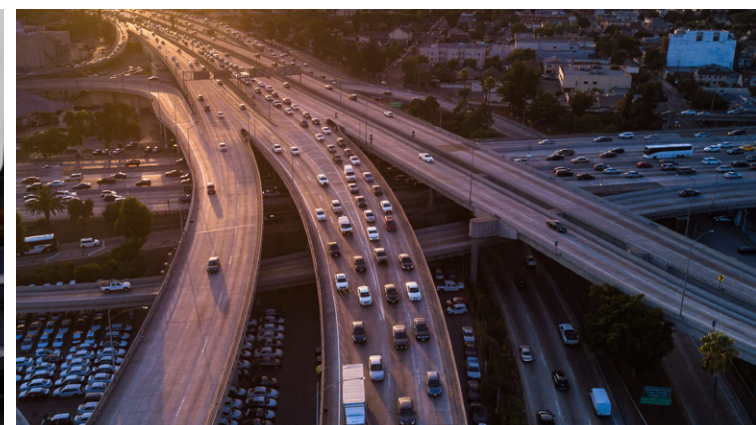
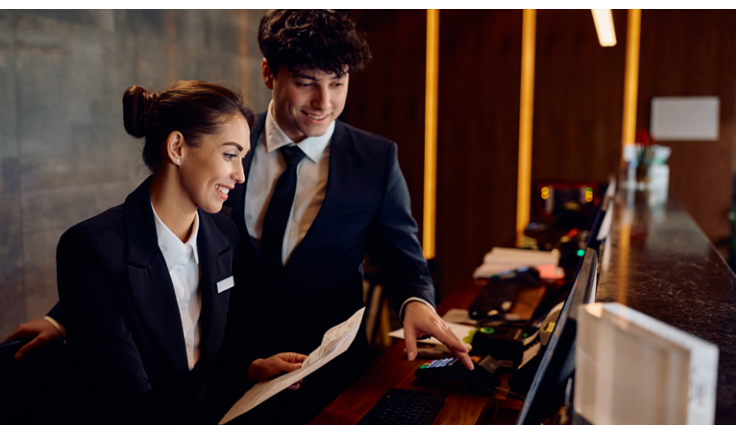
Alcatel-Lucent Enterprise è riconosciuta come azienda innovatrice nel campo XaaS

Alcatel-Lucent Enterprise fornisce tutto ciò di cui le aziende hanno bisogno per implementare una strategia XaaS vincente ed è uno dei pochi fornitori XaaS ad offrire servizi NaaS, UCaaS, CCaaS e CPaaS end-to-end.

Grazie alla sua esperienza, alle offerte flessibili e alla rete mondiale di partner commerciali, le organizzazioni di tutto il mondo possono adottare una suite completa di servizi gestiti di comunicazione, di rete e di integrazione dell'ecosistema. Di conseguenza, possono accelerare l'adozione di tecnologie sicure e all'avanguardia, attuando la trasformazione digitale secondo le proprie modalità e il proprio ritmo.

L'approccio rivoluzionario alla fornitura di soluzioni UCaaS di ALE e la possibilità per le organizzazioni di personalizzarne l'utilizzo è stato riconosciuto da TechRound SaaS66, che ha assegnato all'azienda il titolo di innovatore del settore nel 2023.⁵

⁵ [Alcatel-Lucent Enterprise è stata selezionata come uno degli innovatori del settore di TechRound SaaS66](#), Alcatel-Lucent Enterprise, ottobre 2023.



Le organizzazioni all'avanguardia si affidano alle soluzioni XaaS di Alcatel-Lucent Enterprise

Le organizzazioni di tutti i settori si affidano a Alcatel-Lucent Enterprise per soluzioni UCaaS, CCaaS, NaaS e CPaaS. Ecco alcuni esempi dell'impegno di ALE nel garantire il successo dei clienti:

- In Francia, diverse organizzazioni di servizi medici di emergenza si affidano alla soluzione di comunicazione aziendale [Purple on Demand di Alcatel-Lucent Enterprise](#) per fornire una solida tecnologia di disaster recovery per le comunicazioni di emergenza
- In Italia, una compagnia di navi da crociera sta utilizzando [Rainbow™ Edge di Alcatel-Lucent Enterprise, soluzione di cloud privato on-premise di punta](#), per fornire al personale di bordo comunicazioni multimediali e funzionalità di collaborazione affidabili per consentire di lavorare in modo efficiente mentre sono in viaggio
- In Francia, un'azienda di vendita al dettaglio utilizza la [soluzione di contact center su abbonamento Alcatel-Lucent Enterprise Connect](#), per personalizzare le relazioni con i clienti, creare un senso di vicinanza e instaurare relazioni autentiche con loro
- Negli Stati Uniti, un fornitore di soluzioni logistiche a livello nazionale si affida agli switch Ethernet di ALE e all' [Alcatel-Lucent OmniVista® 2500 Network Management System](#) forniti as a Service per accedere alle più recenti funzionalità tecnologiche senza onerosi investimenti CAPEX
- Nei Paesi Bassi, [Future Mobility Park](#) utilizza l'[infrastruttura NaaS](#) e i [servizi di gestione della rete di ALE](#) per il controllo dei semafori e degli autobus in un sito di test e certificazione per veicoli autonomi, nell'ottica di accelerare l'introduzione degli autobus senza conducente
- Lungo la costa del Mar Mediterraneo, un gruppo di resort di lusso fronte mare, innovativo e in rapida crescita, ha scelto il modello [NaaS](#) di ALE per rimanere al passo con i rapidi progressi tecnologici con un investimento iniziale minimo e spese correnti prevedibili.



Ulteriori informazioni

Per saperne di più:

- Per conoscere i vantaggi di Purple on Demand per comunicazioni e collaborazione unificate, leggi la brochure , [“Accelera la trasformazione digitale grazie a comunicazioni aziendali on demand”](#).
- Per conoscere i vantaggi del NaaS e il suo ruolo critico nella trasformazione digitale, leggi il white paper, [“Accelerare la trasformazione digitale grazie a Network as a Service”](#).
- Per conoscere il ruolo e i vantaggi del ‘customer success manager’ nel passaggio agli abbonamenti as a Service, leggi il white paper, [“Far crescere il tuo business grazie a modelli di abbonamento alla tecnologia e al customer success team”](#).
- Per garantire la sicurezza delle interazioni e delle connessioni digitali, visita la pagina web [ALE Security](#).

Per maggiori informazioni sulle nostre offerte as a Service e sui loro vantaggi, [visita la nostra pagina web](#) o [chiedi di essere contattato da un nostro commerciale](#).

