



Svolta radicale nei modelli di acquisto dell'IT

Modalità di adozione del cloud nelle line-of-business

IDC InfoBrief sponsorizzato da Cisco | Marzo 2015

Il mercato dell'IT ha un nuovo acquirente: la **line-of-business (LOB)**



Questo acquirente di tecnologia è prevalentemente un dirigente o un responsabile aziendale



Oggi, nella maggior parte delle economie industrializzate a livello mondiale, quasi il 70% della spesa totale per la tecnologia è finanziato dai budget delle aziende



Gli acquirenti aziendali vogliono risultati per il business: attenzione alla totalità delle risorse, ricavi, produttività, ROI

Modalità di adozione del cloud nelle line-of-business

Oggi i manager delle line-of-business vantano competenze tecnologiche e sfruttano la potenza del cloud: la posta in gioco è particolarmente alta



I quattro motivi principali dell'aumento della spesa tecnologica da parte delle LOB:

38% La mia area funzionale sta acquisendo maggiori **competenze tecnologiche** e riusciamo a portare avanti i nostri progetti IT senza difficoltà

33% La necessità di integrare le nuove tecnologie nell'**esistente struttura IT** rende difficile per il reparto IT soddisfare le esigenze della nostra area funzionale

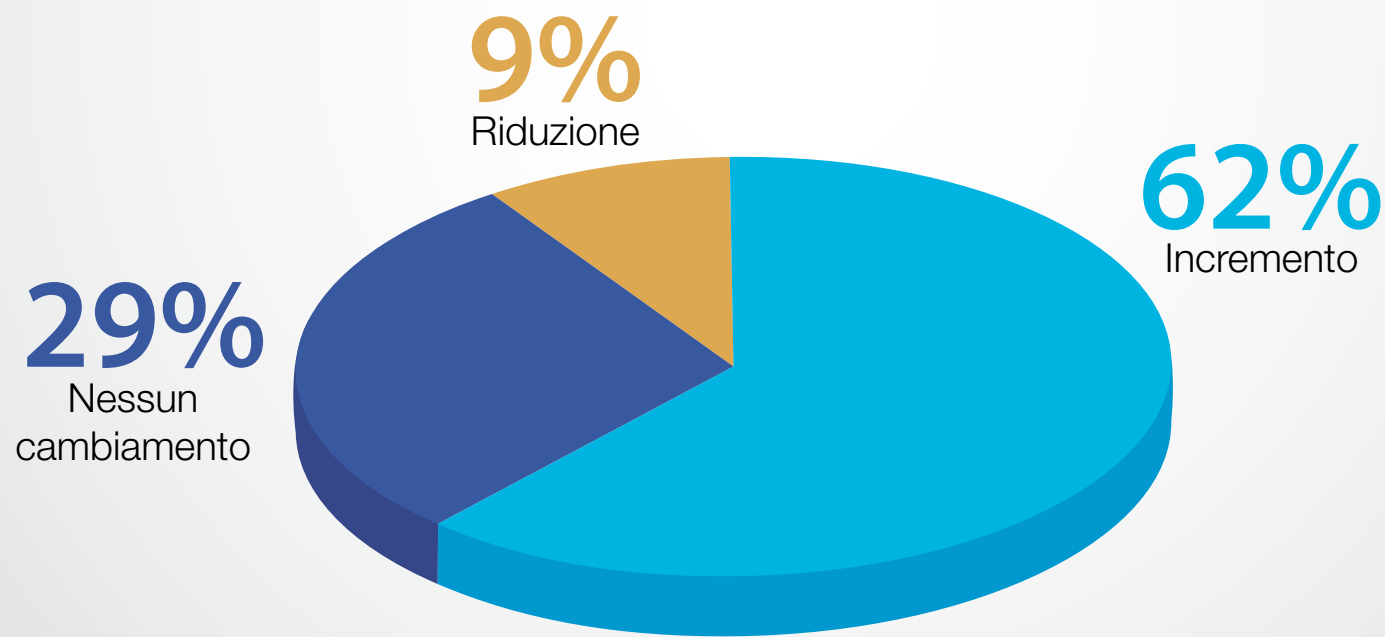
36% I risultati aziendali sono sempre più legati alla tecnologia e la mia area funzionale sente l'**urgenza** di attuare nuove iniziative tecnologiche

27% Riusciamo ad accedere con più facilità alla tecnologia grazie al **cloud computing**

I centri di acquisto della tecnologia si sono spostati - in modo definitivo



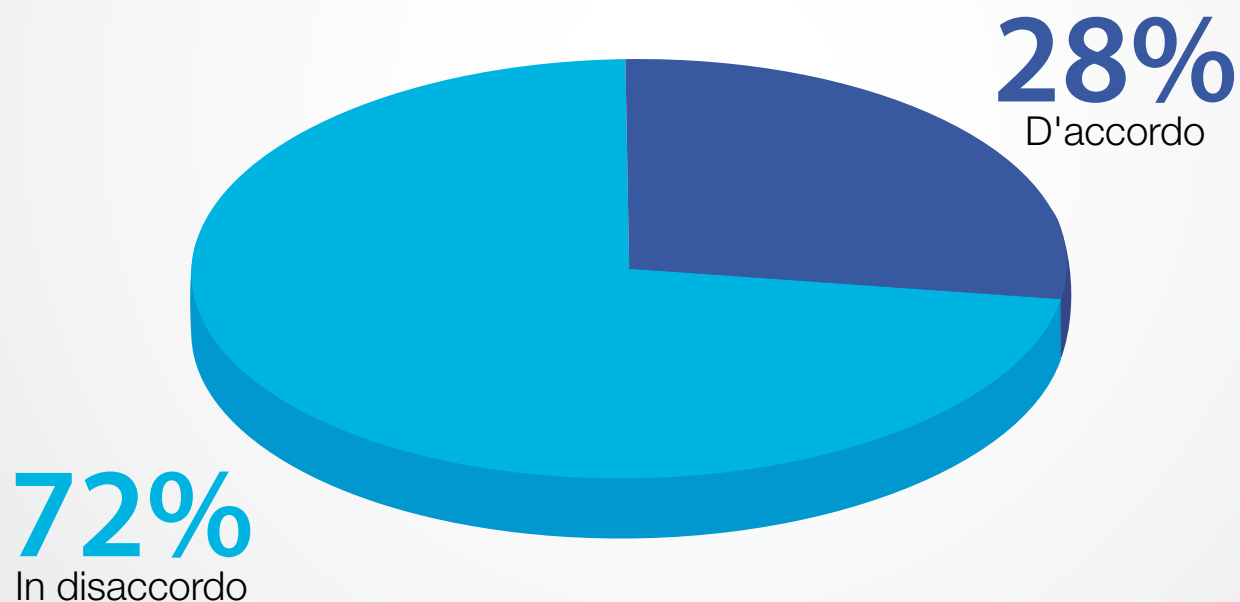
Il 62% degli intervistati prevede nei prossimi due anni un incremento della percentuale del budget IT controllata/determinata dalle LOB



Non solo brutte notizie per l'IT



Il 72% degli intervistati con ruoli in LOB non condivide l'idea che tra tre anni il suo reparto IT sarà meno rilevante di oggi

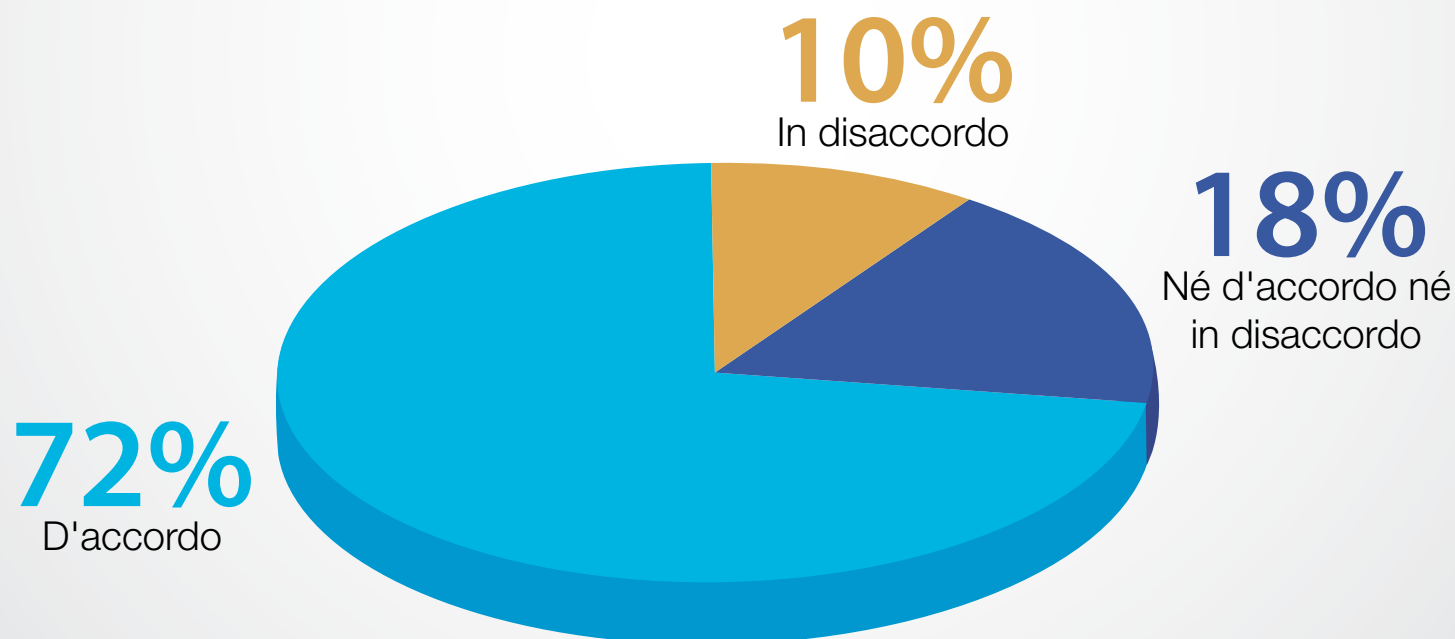


Modalità di adozione del cloud nelle line-of-business

Il ruolo dell'IT nel nuovo mondo guidato dalle LOB: un partner più prezioso



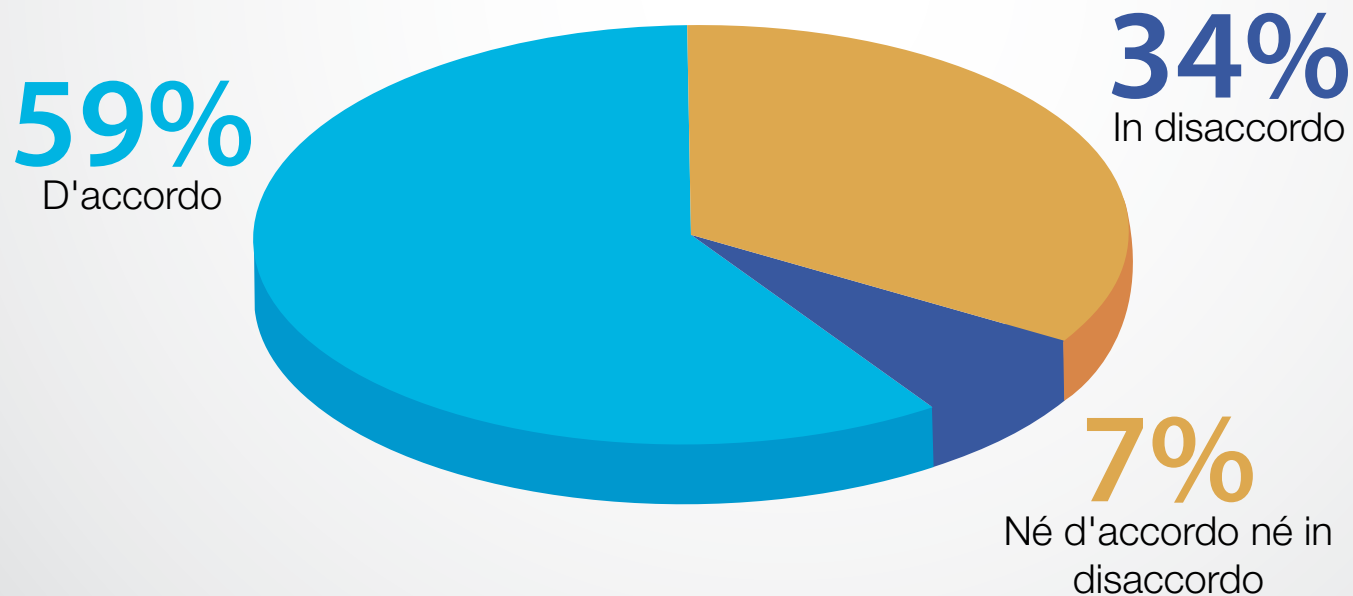
Il 72% degli intervistati che operano nelle LOB afferma che, rispetto a tre anni fa, l'IT si sta affermando come partner più prezioso per la sua area funzionale



Nuove aspettative delle LOB per l'IT: intermediario di servizi



Il 59% degli intervistati con ruoli in LOB dichiara che in futuro di CIO probabilmente si occuperanno principalmente di gestire i collaboratori esterni, del cloud e di altri provider di servizi IT



I CIO lungimiranti si preparano a cogliere l'opportunità

I CIO più lungimiranti riconoscono le nuove modalità dell'IT come opportunità. Non a caso, le due iniziative più importanti per il 2015 sono incentrate sul successo dei rapporti con le LOB.



La formula vincente: le soluzioni migliori per il successo dell'IT con le LOB

1. Semplicità d'uso della tecnologia in azienda

"Semplificazione e standardizzazione della tecnologia": **54%**

2. Creare relazioni

"Migliore collaborazione tra personale IT e stakeholder aziendali": **37%**

3. Coinvolgimento più efficace

"Partecipazione più efficace degli stakeholder aziendali": **33%**

4. Creare successo

"Garanzia di risultati rapidi per i partner aziendali": **31%**