



BT Satın Alımındaki Sismik Kayma

İş Birimleri Bulutu Nasıl Benimsiyor?

Bir IDC Bilgilendirmesi, Cisco sponsorluğunda | Mart 2015

Bugün Yeni bir Bilgi Teknolojisi Alıcısı var: **İş birimleri (LOB)**



Bu teknolojiyi satın alanlar çoğunlukla işletme yöneticisi veya müdürdür

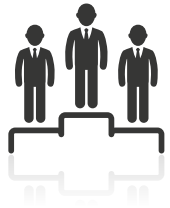


Dünya çapında birçok gelişmiş ekonomide işletme bütçeleri artık tüm teknoloji harcamalarının %70'ini fonluyor



İşletmelerdeki alıcılar işletme sonuçlarına bakıyorlar: kar/zarar odağı, gelir, üretkenlik, yatırım geri dönüşü

İş Birimleri Bulutu Nasıl Benimsiyor?



Günümüzün İş Birimi Yöneticileri, Teknolojiye Hakimler ve Buluttan Yararlanıyorlar, Bunu Yaparken de Risk Alıyorlar

İş birimlerinin teknoloji harcamalarını artırımının 4 temel sebebi var:

%38

Çalışma alanım giderek daha fazla **teknoloji ağırlıklı** hale geliyor ve BT projelerimizi yönetme konusunda rahatım

%36

Teknoloji ile iş sonuçları arasındaki bağlantı artıyor ve çalışma alanım yeni teknoloji girişimlerini devreye sokmak için **aciliyet** duygusu taşıyor

%33

Yeni teknolojileri **eski BT sistemleri** ile birlikte kullanmanın getirdiği zorunluluklar, BT kuruluşlarımızın çalışma alanlarımızın taleplerini karşılamasını zorlaştırıyor

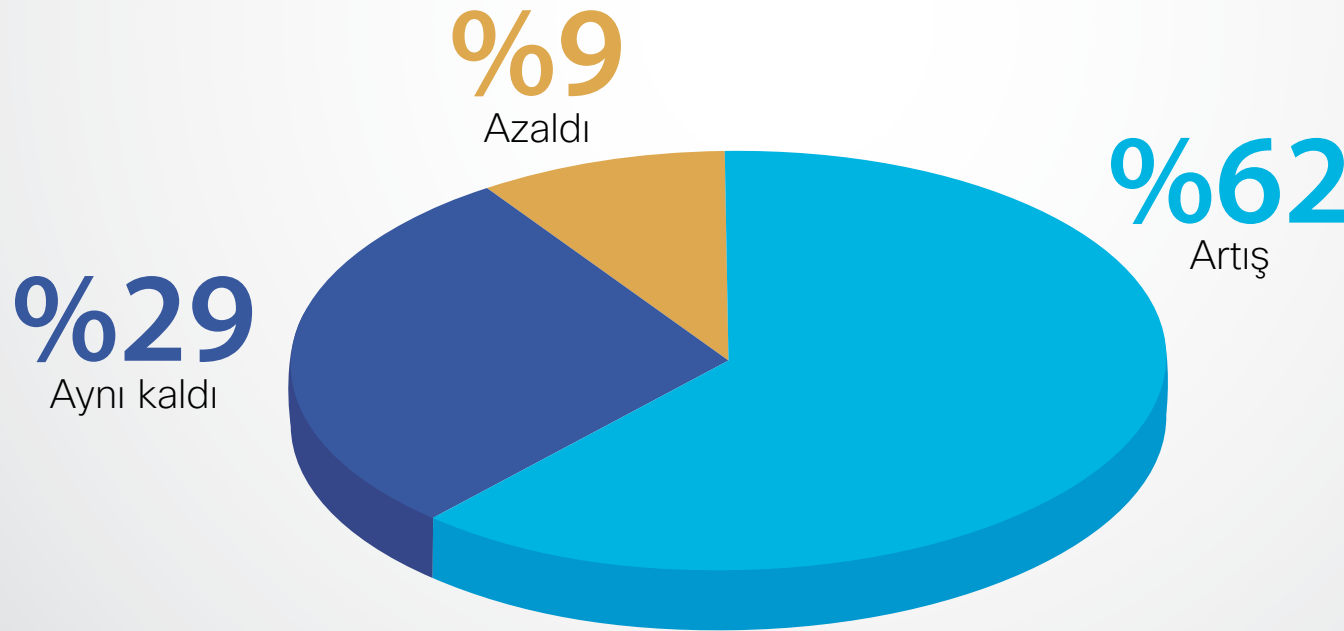
%27

Bulut bilişim sayesinde teknolojiye daha kolay erişebiliyoruz

Teknoloji Satın Alma Merkezleri Değişti – Kalıcı Olarak



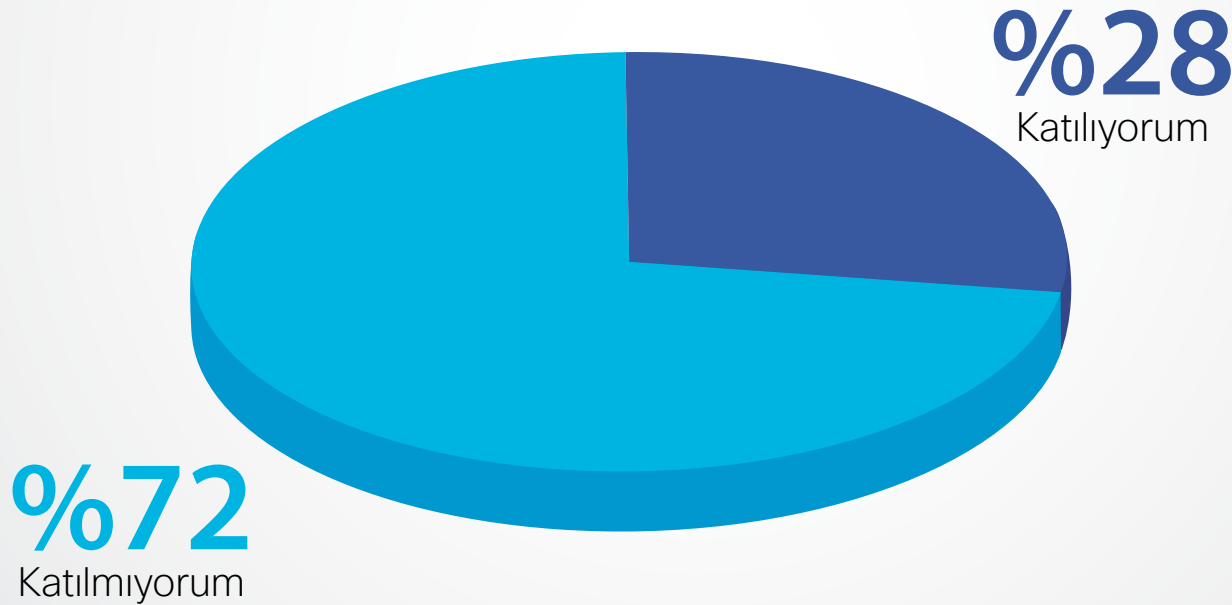
Katılımcıların %62'si, iş birimlerinin kontrol ettiği/yönettiği BT bütçesi yüzdesinin iki yıl içinde artacağını düşünüyor



Bu BT için Pek de Kötü Sayılmaz



İş birimi katılımcılarının %72'si üç yıl içinde BT departmanlarının bugünkünden daha az alakalı olacağı fikrine karşı çıkıyorlar

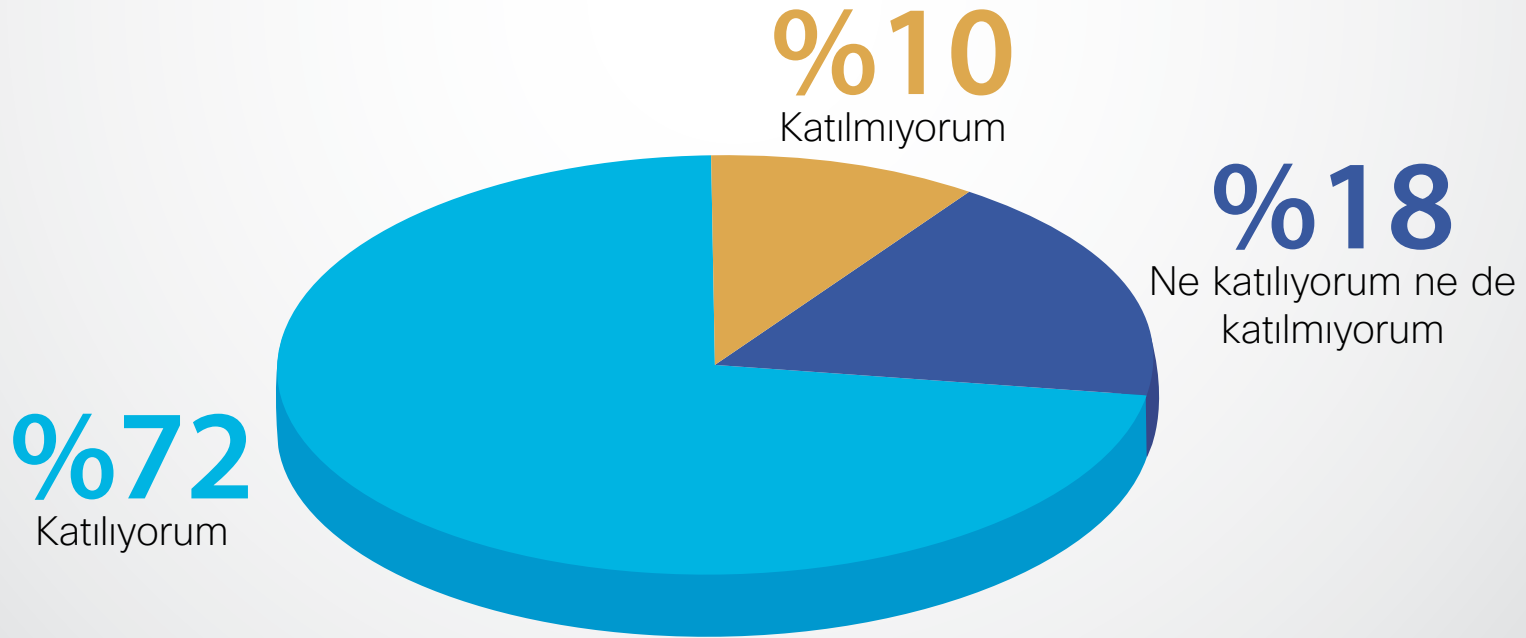


İş Birimleri Bulutu Nasıl Benimsiyor?

İş Birimleri Güdümündeki Yeni Dünyada BT'nin Rolü Ne? Daha Değerli bir İş Ortağı



Üç yıl öncesi ile karşılaştırıldığında, iş birimlerinden katılımcıların %72'si, çalışma alanlarında BT'nin daha değerli bir iş ortağı haline geleceğini söylüyor

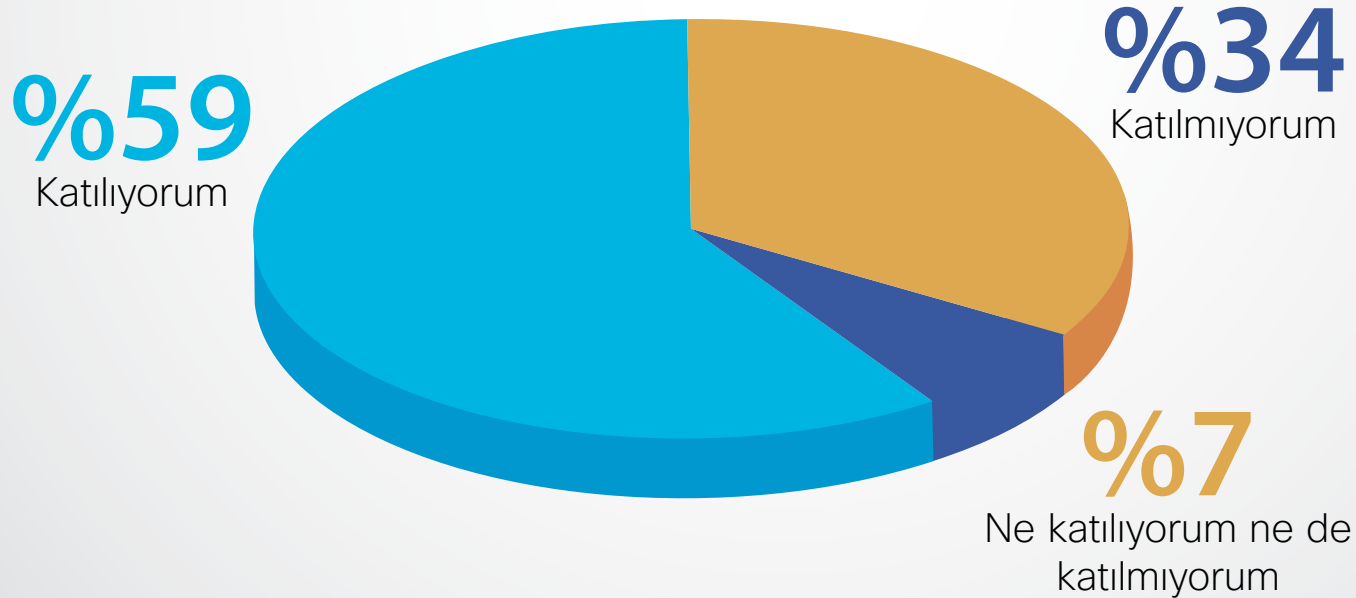


İş Birimleri Bulutu Nasıl Benimsiyor?

BT'ye Dair Yeni İş Birimlerinin Beklentileri: Bir Servis Aracısı Olarak



İş Birimlerinden katılımcıların %59'u, gelecekte CIO'ların rollerinin, öncelikle yüklenicilerin, bulutun ve diğer BT servis sağlayıcılarının yönetilmesine odaklı olacağını söylüyorlar



İleri Görüşlü CIO'lar Fırsata Hazırlanıyorlar

Aslında, günümüzün ileri görüşlü CIO'ları, 2015 için iş birimleri ilişkisinde başarıya odaklanmış 2 üst düzey girişimle, yeni BT satın alma merkezlerini bir fırsat olarak görüyorlar.



İşe Yaramasını Sağlamak: BT'nin İş Birimleri ile Başarıyı Bulmasının Başlıca Yolları

1. İşletmenin teknoloji kullanımını kolaylaştırma

“Teknolojiyi basitleştirme ve standartlaştırma” – **%54**

2. İlişki kurma

“BT'nin iş paydaşları ile daha iyi iş ortaklığı yapması” – **%37**

3. İlişkiyi geliştirme

“İş paydaşları ile daha etkili ilişki kurma” – **%33**

4. Başarıyı başlatma

“İş ortakları için hızlı kazançlar oluşturma” – **%31**