

Elevator Pitch

Quando si hanno solo 30 secondi per far capire al cliente il valore della soluzione.

Kaseya è la soluzione che lavora al posto nostro.

Il software esegue tutti i controlli e le verifiche sul parco macchine in maniera automatica, avvisando se qualcosa è fuori posto e provando a chiudere il guasto autonomamente.

Il tutto tenendo traccia di ogni operazione!

Le domande da fare

Le domande giuste per far emergere i bisogni del cliente.

- Quanti strumenti diversi usa per gestire la rete?
- Quanto tempo impiega per amministrare e tenere sotto controllo la rete?
- Quanto tempo dedica a risolvere problemi che potevano essere prevenuti?
- Quante macchine ha e quante di queste sono server?
- Quanto impattano le verifiche di backup e antivirus sul tempo dei tecnici?
- Come tiene traccia degli interventi?
- Quanto impiega a installare/aggiornare un software su tutte le sue macchine?

Profilo del cliente ideale

Kaseya è la soluzione ideale per ciascuna delle seguenti aziende:

- *che cercano di distinguersi dalla concorrenza;*
- *che vogliono guadagnare senza aumentare i prezzi;*
- *che hanno appena perso un tecnico;*
- *che aspirano a lavorare meglio;*
- *che hanno più di una sede;*
- *dotate di un reparto IT proprio.*

I dolori del cliente

Ogni azienda dovrebbe adottare l'automazione IT per soddisfare tutte le seguenti esigenze.

- Utilizzare il minor numero di strumenti per eseguire tutte le attività.
- Sapere quante macchine ci sono e soprattutto cosa c'è esattamente installato.
- Risparmiare tempo non ripetendo un lavoro su tante macchine.
- Sapere quello che succede davvero sulle macchine.
- Distribuire il software su tutte le macchine in modo meno oneroso.
- Monitorare e gestire pc, Mac, Linux e palmari da ambienti diversi in modo pratico.
- Svolgere tutte le attività necessarie senza assumere apposta un tecnico.

Perché Kaseya è la soluzione

Kaseya pone rimedio in maniera efficace a tutti i problemi dei clienti. Infatti:

- con una sola interfaccia fa fronte a tutte le esigenze del reparto IT, ottimizzando le risorse investite;
- consente di eseguire in maniera totalmente automatica la stessa operazione su un numero illimitato di macchine;
- registra tutte le operazioni ed è quindi facile scoprire cosa succede su una macchina;
- permette di automatizzare la distribuzione, l'aggiornamento software e l'inventario;
- consente una gestione integrata a 360°;
- può fare il lavoro di tanti tecnici in una frazione del costo e del tempo.

Funzionalità chiave

- **Automazione IT** e personalizzazione.
- Integrazione con **noti prodotti OEM** e con **qualsiasi software**.
- **Inventario** software, distribuzione **patch**, **reportistica**, gestione dei **ticket**, rilevazione **allarmi**: tutto in uno!
- Unica gestione per macchine **Windows, Linux e Mac**.
- **Aggiornamenti e upgrade** alla versione più recente **gratuiti** per tutta la durata della licenza.

Battere la concorrenza

Concorrente	Punti deboli
LANDesk <i>Conosciuto, stabile, conveniente tra i prodotti client/server.</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lento nella messa in produzione, non permette di gestire macchine da qualsiasi luogo.
GFI <i>Prezzo di ingresso aggressivo e bassi costi di avvio (fornito come servizio).</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Più costoso a parità di agenti. ● Non è fruibile sia come servizio che con installazione sulle macchine di proprietà. ● Carente nell'impostazione di policy: per monitorare 100 dispositivi bisogna impostare 100 monitoraggi.
Tivoli/OpenView <i>Sistemi pensati per grandi aziende, soprattutto se tutta la rete è IBM o HP. Prezzo concorrenziale.</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lento nella messa in produzione e nel rilasciare nuovi moduli.

<http://www.info-bit.com/kaseya>

Storie di successo

Il settore	La sfida	I risultati
Fornitore di Servizi IT (3 dipendenti)	Gestire centinaia di macchine creando ricavi ricorrenti con un sistema completamente automatizzato per l'erogazione dei servizi.	L'investimento è stato ripagato in meno di due mesi, il numero di macchine gestite è triplicato in tre anni. I ricavi sono aumentati del 100%.
Software house (12 dipendenti, 550 clienti)	Gestire efficacemente la distribuzione di nuove release di software ed eseguire il backup dei server che ospitano il software, portando i dati anche in remoto.	Il tempo necessario per gestire i backup è diminuito del 50% e la tempestività del supporto è migliorata. Il backup è gestito da remoto in modo semplice e centralizzato.
Pubblica amministrazione (3.500 utenti)	Gestire migliaia di macchine da un unico punto centralizzato diminuendo il tempo dedicato al supporto degli utenti.	Le richieste di assistenza telefonica interna sono diminuite del 40% e tutti i server critici vengono monitorati costantemente.