

# Tech-as-a-Service

## Create customers for life

*Con le risorse IT interne spesso al limite delle loro possibilità, per le aziende può essere difficile trovare il tempo e le energie necessari per implementare, gestire e mantenere l'infrastruttura IT. Con dispositivi obsoleti e non adeguati ai carichi di lavoro degli utenti, il costo dell'assistenza e la velocità del servizio ne risentono.*

Di conseguenza, le aziende di tutte le dimensioni si stanno orientando verso un modello basato più sui servizi e sul **modello pay-as-you-go**.

Con Tech-as-a-Service (TaaS), un cliente può acquistare hardware, software e servizi come l'installazione, la formazione, l'assistenza e la gestione dei dispositivi, con un unico contratto. Con il modello di acquisto in subscription sarà più facile per i clienti accedere ai più recenti prodotti hardware e software ed ai migliori servizi senza bisogno di grandi investimenti iniziali.

La società di analisi IDC suggerisce che il passaggio a un modello "as a service" favorisca la frequenza di aggiornamento dei prodotti che in media vengono sostituiti con sei mesi di anticipo.

Sempre secondo IDC un quarto delle aziende statunitensi sono interessate a passare a PCaaS, mentre un altro 20% attende di vedere come si evolverà l'offerta nei prossimi 12 mesi. Queste aziende sono attratte dalla **flessibilità di questa soluzione** che permetterebbe loro di considerare gli investimenti IT come costi di gestione.

Questo permette anche di gestire meglio **la capacità finanziaria**, i clienti sanno esattamente quanto spendono ogni trimestre e possono pianificare il proprio budget di conseguenza. TaaS riduce le barriere finanziarie per le nuove installazioni e consente frequenti aggiornamenti dei dispositivi, offrendo una flessibilità e una scalabilità che i servizi finanziari tradizionali non hanno.

### PERCHÉ -AS-A-SERVICE?

*Ti presentiamo un nuovo servizio che trasformerà in modo sostanziale l'accesso alla tecnologia, passando dall'acquisto di un prodotto alla sottoscrizione di un abbonamento **Tech-as-a-Service**.*

*Ottimizzazione dell'efficienza operativa con risorse interne limitate:*

- Riduzione degli investimenti IT iniziali
- Minori costi operativi totali (TCO)
- Assistenza continua dei nostri specialist
- Accesso più veloce alle tecnologie più recenti

## Che cos'è Tech-as-a-Service?

Tech-as-a-Service rende semplice e veloce proporre ai propri clienti un noleggio operativo per hardware, software e servizi.

Il programma consente alle aziende di ottimizzare il proprio budget IT, di accedere regolarmente alle tecnologie più recenti e permette ai rivenditori di combinare hardware, software e servizi propri in una soluzione che non solo soddisfa le esigenze tecnologiche del cliente, ma anche le esigenze di budget.

## Quali sono i benefici?

Tech-as-a-Service aiuta il cliente a massimizzare il proprio budget IT, che è spesso limitato eliminando la necessità di grandi investimenti iniziali in soluzioni tecnologiche e offrendo maggior flessibilità.

I clienti possono aggiungere più prodotti e servizi in funzione le loro esigenze di business.

Al rivenditore, Tech-as-a-Service dà la possibilità di migliorare i margini, creare una pipeline a lungo termine e fidelizzare il cliente.

Tech-as-a-Service permette infatti di includere servizi come l'installazione, la formazione e la manutenzione nel contratto di noleggio.

Con tutti i prodotti e i servizi gestiti sotto un unico contratto, l'offerta è sicuramente più efficace e risulta semplice aggiornare le soluzioni dei clienti con maggiore frequenza.

## Perché TD SYNnex?

TD SYNnex è stato il primo distributore a lanciare TaaS, prima sul mercato britannico e a seguire in tutta Europa. Possiamo quindi avvalerci di questa esperienza per costruire insieme alle aziende Partner fornitrici di servizi finanziari un'offerta semplice e competitiva, in esclusiva per il programma Tech-as-a-Service.

TD SYNnex fornisce tutte le risorse di cui si ha bisogno, compresi gli strumenti di marketing, formazione e vendita, per permettere di offrire Tech-as-a-Service ai propri clienti. Il nostro sito Web rende semplice e veloce per i partner individuare i prodotti e la configurazione delle soluzioni in base alle specifiche esigenze dei clienti. È possibile creare un'offerta Tech-as-a-Service per qualsiasi cliente, anche con prodotti non presenti nel nostro sito e-commerce, a completamento della soluzione offerta

## COME FUNZIONA?

Seleziona "Crea Subscription" e inizia a configurare il tuo preventivo di noleggio operativo per tutti gli articoli che hai inserito nel carrello. Il preventivo scade dopo 90 giorni (salvo validità prezzi).

Una volta che il cliente accetta il preventivo:

- Potrai ordinare i prodotti attraverso il nostro sito e completare l'offerta con i tuoi prodotti o servizi.
- L'ordine verrà evaso e consegnato secondo le tue indicazioni e alla consegna l'utente finale firmerà il verbale di collaudo.
- La documentazione sarà trasmessa alla finanziaria che provvederà al pagamento della tua fattura.
- Durante tutto il processo, il team Tech-as-a-Service sarà a tua disposizione per assisterti al meglio.

TD SYNnex ti consiglia > Prova **Tech as a Service** con il nostro portafoglio prodotti.



## REGISTRAZIONE

Tech-as-a-Service è aperto a qualsiasi rivenditore che fornisca ai propri clienti prodotti e servizi di TD SYNnex.

Contatta il tuo Account Manager o invia un'e-mail a [taas.it@tdsynnex.com](mailto:taas.it@tdsynnex.com)

Il TEAM di Tech-as-a-Service

Tel: 02 98495388

E-mail: [taas.it@tdsynnex.com](mailto:taas.it@tdsynnex.com)

Sito web: [it.tdsynnex.com/tech-as-a-service](http://it.tdsynnex.com/tech-as-a-service)

[www.tdblog.it](http://www.tdblog.it)

NON CONOSCEVI TD SYNnex?

Tel.: 02 98495280

E-mail: [vendite.it@tdsynnex.com](mailto:vendite.it@tdsynnex.com)

Sito Web: [www.it.tdsynnex.com](http://www.it.tdsynnex.com)



@tdsynnex



@tdsynnex



@tdsynnex



@tdsynnex

