

Az informatikus jelene és jövője a felhőből nézve, 500 céglátogatás tapasztalata alapján

Avagy: mit hoz és mit visz a felhő és a SaaS az informatikusoknak?

10xONE
Magyarország



10xONE – kik vagyunk?

Élő szolgáltatás; „minden egyben”

ERP+CRM+projektek+folyamatok (workflow is)+csoportmunka. Minden fő, modern böngészőn fut.

Nagyon más

Alapjaiban újragondolt: funkcionális + folyamat és projekt alapú. Masszívan vizualizált + testreszabható. Felhő.

21%

Értékesítési siker ráta

400

főbb funkciót
fejlesztettünk

Ez egy „nagyon nagy” doboz, rengeteg szolgáltatással + érhetőség + gyorsaság fókusz A felhőből.

(H)őskori történet

Amikor még minden másképpen volt

ITIL

Mi az ITIL?
Mióta van?
Ki alkalmazza a mindennapokban?
Mi az alap-üzenete?

Vezetők

Mi érdekli a cégvezetőt?
És a tulajdonost?

Mi az amit nem tud a Wizzair utasa és nem is érdekli?

IT

Ki tudja mi az IT?

Mi az amit nem tud az informatikus?

Nagy szám: B2B SaaS

Amiért minden másképpen lesz

\$270

milliárd dolláros piac (2020), 30%-os éves növekedés
“SaaS market will explode from \$21 billion in 2011 to \$63 billion by 2014” (<http://www.cloudtweaks.com/2012/05/saas-business-apps-drive-smb-cloud-computing-adoption/>)

\$100 Mln

“have talked about it, and are intrigued by the idea,” ...
“Companies’ comfort level and willingness to adopt the cloud is hitting an acceleration point,”... “Now’s the most interesting time in the last 10 years to be investing in enterprise-based companies.”

Kleiner Perkins Caufield & Byers: 2012 April

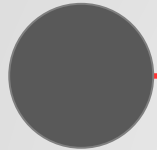
“shocking

that startups are ignoring the \$500 Billion B2B-Market...At Sequoia, upwards of a hundred entrepreneurs a week present and if we're lucky, maybe a dozen of them are focusing on the enterprise...We believe most legacy enterprise business models will be disrupted in the next decade...He didn't name names, but he's clearly thinking of the likes of SAP, which is urgently trying to figure out the cloud...The new business model, thanks to Marc Benioff, is now a weapon for all of you," he said, referring to cloud software and subscription billing. In enterprise, there are fewer competitors and they are "large, slow and flatfooted,"

Sequoia Capital, Jim Goetz, 2012 September

Milyen eszközök vannak ma?

Mi változott 10 év alatt?



Üzleti igény/probléma

Gyorsan, olcsón, működjön



Megoldás

Egyszerű, standard alkalmazások

Termelékenységi (e-mail, docs, naptár, chat stb.)

Standard

Telepített vagy Felhő, \$10 - \$30/hó



“Darabonkénti” alkalmazások (CRM, projektek, e-számlázás etc.)

Testre-szabható

Telepített vagy Felhő, \$10 - \$30/hó



Egyedi – komplex

ERP / integrált csomagok, iparági csomagok

(Nagyon) Testre-szabott

Telepített (felhő) \$20 - \$100/hó



Note: different customer buying process and adoption patterns for each of these – these are different markets.

Ki a mi vevőnk?

Most már tudjuk

Okos és jó

Tudja mit akar
Van jövője – bevétel, nyereség

500

Céget látogattunk meg.
2 féle informatikust találtunk

3%

Az informatika miatt elbukott lehetőségek
aránya.

Ki a Ti vevőtök? Milyen ő?

Tudjátok? Gyűjtsük össze

Érdekli

Nem érdekli

Tudni/tenni

Milyen a jövő informatikája?

Hogyan lesz más?

Szolgáltató

Szolgáltatások
Mérhetőség – “védd a fenekedet”!
Ár

Szerethető

Érthető nyelv
Szerethető szoftverek
Szerethető eszközök – akár otthonról is
(Bring Your Own Device)

Milyen a jövő informatikusa?

Most már tudjátok

Üzlet

ROI
TCO
Stratégia
Lehetőségek

Szoftver

Rugalmasság – “Azonnal”
Szerethetőség
Hibamentesség

Okos és jó – ő is és ilyen cégnél dolgozik

Útiterv

