

# Report InsightCloud® Marketplace Hub



## Introduzione

Questo documento descrive i potenziali vantaggi per i clienti Insight che utilizzano le piattaforme cloud AWS Marketplace e Azure Marketplace tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub. L'Hub è una soluzione unificata che offre un unico punto di accesso agli AWS e Azure Marketplace e pone particolare attenzione ai vantaggi delle Channel Partner Private Offers (CPPO) su entrambe le piattaforme. Fornisce una panoramica di AWS, Azure e Insight, spiega i benefici dell'uso dell'InsightCloud® Marketplace Hub e include domande chiave per raccogliere informazioni per ottenere report personalizzati.

## Panoramica delle piattaforme Cloud e Insight

### Panoramica dei Partner: AWS, Azure e Insight

Amazon Web Services (AWS) e Microsoft Azure sono piattaforme cloud leader che offrono un'ampia gamma di servizi. Queste piattaforme consentono alle aziende di scalare rapidamente, ridurre i costi e accelerare l'innovazione, offrendo un set ampio e completo di servizi per creare soluzioni nel cloud.

Insight è un fornitore globale di soluzioni tecnologiche che aiuta le aziende ad accelerare la propria trasformazione digitale. Come partner globale sia per AWS che per Azure, Insight offre una gamma di servizi e soluzioni su entrambi i marketplace AWS e Azure.

L'InsightCloud® Marketplace Hub è la nostra soluzione per facilitare l'accesso dei clienti alla nostra esperienza all'interno di questi ecosistemi cloud doppi.

Insight possiede competenze sui marketplace di entrambe le piattaforme, e dimostra così la nostra comprovata capacità di aiutare i clienti a trovare, acquistare, distribuire e gestire software sia su AWS che Azure. La nostra esperienza copre strategia cloud, migrazione, sicurezza, gestione dei dati e sviluppo applicazioni, aiutando i clienti a gestire le complessità dell'adozione del cloud e ottimizzare gli investimenti su più piattaforme.

## Vantaggi dell'InsightCloud® Marketplace Hub

L'InsightCloud® Marketplace Hub unifica il processo di approvvigionamento per le Channel Partner Private Offers (CPPO) e le Multiparty Private Offers (MPO) sia su AWS che su Azure Marketplace. Questo approccio offre diversi vantaggi:

- **Prezzi e condizioni personalizzati:** l'Hub consente a Insight di adattare prezzi e termini contrattuali per le offerte private in base alle vostre esigenze specifiche su entrambe le piattaforme, ottimizzando potenzialmente i costi.
- **Sconti da vendor terzi:** Insight può sfruttare il proprio status di partner e le fasce di sconto con molti dei principali Independent Software Vendors (ISV) su entrambi i marketplace.
- **Crediti piattaforma:** l'InsightCloud® Marketplace Hub facilita la richiesta di crediti sia da AWS che Azure caso per caso, per incentivare le transazioni.
- **Procurement semplificato:** i clienti possono acquistare i servizi Insight e altre soluzioni di terze parti tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub, semplificando il processo di approvvigionamento e sfruttando gli accordi cloud esistenti su entrambe le piattaforme.

- **Fatturazione consolidata:** l'Hub consente la fatturazione consolidata, integrando i costi dei servizi Insight nella vostra fattura AWS o Azure per una visione unificata della spesa su ciascuna piattaforma.
- **Spesa cross-platform:** gli acquisti effettuati tramite l'Hub spesso contribuiscono ai vostri impegni di spesa AWS e/o Azure, massimizzando il valore di tali impegni. Una parte dell'impegno può essere utilizzata per le transazioni del marketplace purché il prodotto sia distribuito sulla piattaforma cloud.

L'InsightCloud® Marketplace Hub, insieme alle capacità cross-platform di Insight, offre un approccio semplificato e unificato per l'acquisto di soluzioni cloud, software, SaaS e servizi professionali, combinando la potenza di AWS e Azure con l'esperienza su misura di un partner di fiducia.



## Domande per la generazione del report

**Per consentire la creazione di un report dettagliato e personalizzato, ti chiediamo di fornire risposta alle seguenti domande:**

1. Attualmente acquistate software tramite AWS Marketplace, Azure Marketplace o entrambi?
2. Quali sono gli obiettivi e le sfide principali della vostra azienda in relazione all'adozione o all'ottimizzazione del cloud che potrebbero essere affrontati tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub? (Es. semplificazione dell'acquisto di servizi cloud, prezzi personalizzati per un progetto specifico, consolidamento della fatturazione o allineamento degli acquisti agli impegni di spesa cloud esistenti).
3. Quali servizi e soluzioni di fornitori terzi state utilizzando o pianificate di utilizzare e vorreste acquistare tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub? (Es. software specifici, soluzioni SaaS o servizi professionali offerti da Insight).
4. Qual è il processo attuale della vostra azienda per l'acquisto e la gestione di soluzioni cloud su AWS e Azure, e come pensate che l'InsightCloud® Marketplace Hub possa migliorarlo? (Es. flussi di lavoro di approvvigionamento attuali, difficoltà nella gestione dei fornitori, necessità di fatturazione consolidata).
5. In quali aree del vostro percorso cloud richiedete assistenza a Insight e come pensate che tali servizi possano essere erogati o acquistati tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub? (Es. strategia di migrazione, implementazione, gestione continuativa, sicurezza, analisi dei dati, sviluppo applicativo e requisiti di livello di servizio associati).
6. Qual è il vostro modello di collaborazione preferito per lavorare con Insight tramite l'InsightCloud® Marketplace Hub? (Es. consulenza basata su progetti con offerta privata a prezzo fisso, servizi gestiti continuativi con offerta privata ricorrente o una combinazione di entrambi).