

Visão e motivação geral da solução

O LiveCloud SaaS é o fornecimento das principais tecnologias de mercado como serviço (e não mais como produto), eliminando o trabalho da TI interna do cliente de ativar, implantar, gerenciar, operar, suportar e monitorar estas aplicações. Neste caso, o cliente não compra mais um ativo. Ele não tem propriedade pelo software – ele paga pelo que ele usa. Este novo formato de oferta de software como serviço é direcionamento e estratégia dos principais players de mercado (Microsoft, Veritas, Symantec, etc). Mesmo assim, continua sendo uma tecnologia que necessita de controle, ativação, suporte e gerenciamento por especialistas. O LiveCloud SaaS reduz para o cliente a dependência de conhecimentos tecnológicos especializados e permite que ele foque em outras atividades mais estratégicas para a organização. O painel de dashboard do portal LiveCloud (disponível pela web ou via app) permite a avaliação e predição de performance e consumo das tecnologias contratadas, alertas informativos, informações sobre serviços contratados, abertura de incidentes, suporte sobre o ambiente (up & running) e solicitação de serviços adicionais.

Audiência – Público-alvo / Usuários

Qualquer cliente, de qualquer segmento, que consuma soluções tecnológicas como correio eletrônico, suítes de automação de escritório, ferramentas de colaboração, etc, que tenha pelo menos 1 (um) recurso interno responsável pela TI. Comercializar LiveCloud SaaS para empresas muito pequenas, sem estrutura de TI, pode gerar uma percepção equivocada de que o serviço LC SaaS também seja suporte funcional da aplicação. LC

SaaS, por exemplo, não dá suporte como usar Word, Excel, Outlook, etc.

Necessidades dos Clientes

- Atualização constante de cadastro de usuários;
- Gestão de nível de acesso por tecnologia;
- Gestão de filas de chamados e atendimentos;
- Conhecimento atualizado por tecnologia;
- Controle do consumo por tecnologia;
- Monitoramento constante da infraestrutura.

Benefícios da solução

- Agilidade na ativação de cada tecnologia;
- Atualização constante da tecnologia;
- Gestão unificada do consumo;
- Aumento da produtividade;
- Garantia de execução por SLA (acordos de níveis de serviço);
- Menor dependência de conhecimentos de TI;
- Controle 24 x 7 da disponibilidade dos serviços;
- Apenas usa a tecnologia. Não gerencia.

Como fazer o engajamento com o cliente

- A negociação facilitada para LiveCloud será sempre com uma área de negócios que percebe que o nível de entrega da TI atual é lento, burocrático e caro.
- Áreas de Negócios buscam agilidade e produtividade. Serviços de tecnologia, para estes, é meio e deve estar sempre 100% disponível.
- Se a negociação for com a TI do cliente não usar modelo de “terceirização” como abordagem, pois estará conflitando com os interesses deste. Tradicionalmente, a TI sempre quer estar no controle dos processos e definir ou influenciar na escolha de tecnologias para o negócio.

- A abordagem com a TI deve ser de simplificar a sua gestão e permitir que esta realize ações mais estratégicas e menos operacionais.
- LC SaaS permite que a TI diminua a quantidade de trabalho operacional da área e melhore seu modelo de gestão.
- LC SaaS permite que a TI tenha mais tempo para refletir e pensar em novos modelos tecnológicos aplicados a inovação e produtividade dos negócios da sua corporação.

Diferenciais competitivos

	Tecnologia SaaS By Cliente	LiveCloud SaaS By Processor
Custo Gestão	\$\$\$\$\$	\$\$\$\$
Agilidade na Implantação	★★★★★	★★★★★
Suporte 24 x 7	★★★★★	★★★★★
Atualizações	★★★★★	★★★★★
Dashboard Gerencial	★★★★★	★★★★★
Ativação de novos serviços	★★★★★	★★★★★
Monitoramento	★★★★★	★★★★★
SLA Atendimento	★★★★★	★★★★★
Nível Especialização	★★★★★	★★★★★