



Insight voor Managed Service Providers

Nieuwe manieren om stappen voorwaarts te maken met een strategische benadering voor de cloud

Optimaliseer, moderniseer en transformeer
strategisch uw services met Insight.

MARKT

In deze snelle markt zijn de behoeftes van de klant veranderd.

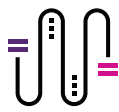
De markt verandert sneller dan ooit en daarmee ook het IT-model. Dit heeft een domino-effect gehad op iedereen in het ecosysteem voor IT Services en vergroot zowel uitdagingen als kansen voor managed service providers.

Hoe evolueren de behoeftes van klanten?



Cloud

Klanten doen veel meer in de cloud, maar toename van cloudactiviteit leidt ook tot meer complexiteit.



Mobiliteit

De huidige gebeurtenissen wereldwijd hebben organisaties ertoe aangezet om op ongekende schaal oplossingen voor werken op afstand te implementeren.



Managed Services

Klanten hebben steeds meer ondersteuning nodig bij de omgang met complexiteit binnen meerdere platforms en oplossingen.

Wat zijn de uitdagingen voor MSP's?



Marges nemen af

Een gebrek aan hardwareflexibiliteit en transactierelaties met een lagere waarde zetten marges onder druk, vooral als klanten niet terugkomen voor meer diensten.



Concurrentierisico

Werken met oudere, lokaal gehoste producten betekent dat u mogelijk niet de flexibiliteit, de schaalbaarheid en het maatwerk kunt bieden waar klanten om vragen.



Complexiteit

Zelfs als managed service provider kan het lastig zijn om volledig op de hoogte zijn van lagen cloudlicenties en technologie, vooral voor de jaarlijkse licentierapportage.

MSP's moeten hun strategische model veranderen als ze deze uitdagingen willen overwinnen.

De cloud is een kans om te groeien, te evolueren en nieuwe manieren voorwaarts te vinden.

Voor MSP's is er een dringende behoefte om de bedrijfsmodellen aan te passen als ze winstgevend en relevant willen blijven voor de veranderende behoeftes van klanten. De aanpak van cloudtransformatie met een strategische mentaliteit kan ze helpen om dit efficiënter aan te pakken: optimaliseren wat ze op dit moment hebben om budget vrij te maken voor het creëren van nieuwe waarde.

De kansen van de cloud



Verlaag de operationele kosten

Optimaliseer uw licenties en infrastructuur en maak budget vrij dat u kunt investeren in het bouwen van nieuwe diensten.



Bouw langetermijnsrelaties op

Bouw strategische relaties op door klanten te helpen met de succesvolle implementatie en optimalisering van hun producten.



Vergroot uw concurrentievoordeel

Bied de innovatieve cloudproducten die klanten willen om ze te helpen met de ontwikkeling van hun bedrijf.



Genereer terugkerende inkomsten

Bied terugkerende diensten aan om klanten te ondersteunen bij het beheren van voortdurende complexiteit en bedrijfsevolutie.

Insight kan u hier bij helpen.

WIE ZIJN WE?

Een nieuwe benadering voor de cloud.

Insight kan u ondersteunen bij het moderniseren van uw diensten door u te helpen om eerst de infrastructuur te optimaliseren die u op dit moment gebruikt en vervolgens de diensten te transformeren die u aan uw klanten aanbiedt.

We doen dit door u te helpen objectief te kijken naar de licenties die u gebruikt of het beheer hiervan uit te besteden om tijd en kosten vrij te maken. We helpen u vervolgens bij het introduceren van meer flexibele, schaalbare cloudoplossingen en het implementeren van geavanceerde cloudgebaseerde tools, zodat u uw klanten verbeterde oplossingen kunt bieden die voldoen aan hun veranderende behoeftes en verwachtingen.

Optimaliseer uw infrastructuur

- Optimaliseer licenties voor private clouds en IT om budget vrij te maken.
- Besteed het beheer van softwarelicenties uit.

Creëer duurzame klantwaarde

- Migreer de kerninfrastructuur naar een nieuw cloudplatform.
- Transformeer verouderde workloads en producten naar een geavanceerd cloudgebaseerd aanbod.
- Introduceer op maat gemaakte innovatieoplossingen voor data, ML en AI.



Onze oplossingen.

Onze oplossingen zijn gebaseerd op vier belangrijke gebieden:



Supply Chain- optimalisatie

Maak de inkoop van licenties eenvoudiger en stroomlijn IT-asset management.

- LICENSE PROCUREMENT SERVICES
- SPLA AS A SERVICE
- AZURE GOVERNANCE



Cloud & data centre transformation

Stem workloads en technologie op elkaar af om zakelijke flexibiliteit te bereiken.

- HYBRID/ PUBLIC CLOUD ASSESSMENTS
- MIGRATION SERVICES
- AZURE FOUNDATION
- MANAGED AZURE
- ONGOING SUPPORT (ONECALL)



Connected Workforce

Bied schaalbare tools voor de werkplek die werknemers ondersteunen en de productiviteit verhogen.

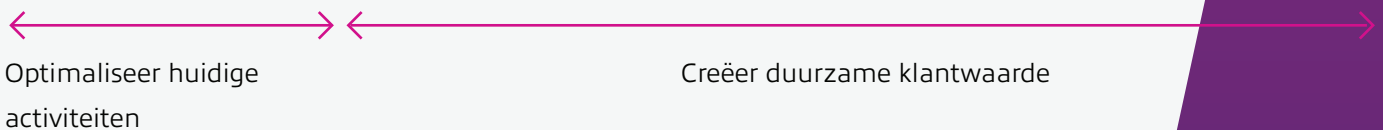
- ASSESSMENT VAN DE WORKPLACE
- MIGRATION SERVICES
- WVD FOUNDATION
- MANAGED WORKPLACE
- ONGOING SUPPORT (ONECALL)



Digitale innovatie

Bied innovatiediensten om differentiatie te stimuleren en klantervaringen te creëren die echt betekenis hebben.

- AI TOEPASSEN
- IOT- EN EDGE-OPLOSSINGEN
- ADVANCED DATA AND ANALYTICS



Innovatieve oplossingen voor het opbouwen van zakelijke veerkracht

Hier volgen enkele van de vele manieren waarop we u kunnen helpen:

SUPPLY CHAIN OPTIMISATION

SPLA as a service

Bijna 70% van onze partners vindt het lastig om elke maand alle relevante gegevens onder hun SPLA-contract te verzamelen en samen te voegen. SPLA as a Service neemt de administratieve lasten weg en biedt gespecialiseerde ondersteuning en vaardigheden die u helpen bij het in de gaten houden van uw licenties en het voorkomen van zware schikkingen na software audits. Dit kan zijn in de vorm van eenmalige samenwerking, training of een volledige managed service.

CLOUD & DATA CENTRE TRANSFORMATION

Remote Desktop Service voor Windows Virtual Desktop

Volgens de wereldwijde voorspellingen zal de markt voor desktopvirtualisatie naar verwachting \$13,45 miljard bedragen in 2022¹. WVD vereenvoudigt de licenties en implementatie van virtuele desktops in Azure. Gebundeld met andere professionele managed services, overtreft het RDS op het gebied van efficiëntie, eindgebruikerservaring, resource management en prijs. Insight kan uw migratie van RDS naar WVD ondersteunen om u te helpen bij het transformeren van uw virtuele desktopservice.

¹Desktop Virtualization Market by Type [...] Organization Size, Vertical [...] and Region - Global Forecast to 2022", MarketsandMarkets, 2017.

DIGITAL INNOVATION

DevOps Continuous Delivery

Het implementeren van continuous integration (Continuous Integration, CI) en continuous deployment (Continuous Deployment, CD) kan u helpen bij het verbeteren van diensten door u de mogelijkheid te bieden om updates automatisch te installeren, problemen vroegtijdig te detecteren, frequent te leveren en snel feedback te krijgen. Wij helpen u bij het definiëren van filiaalbeleid om snel te profiteren van kansen, uw filiaalstrategie te bekijken om de snelheid te verbeteren en eenvoudiger te implementeren in productieomgevingen.



Plan, build en support uw cloudtraject met Insight.

Als softwarelicentie-, workload- en platformspecialist heeft Insight de ervaring om u door alle stadia van uw strategische cloudtraject te leiden, van de eerste verkenning van cloudmogelijkheden en -voordelen tot ondersteuning en optimalisatie na migratie.

Onze cloud-gerichte en leverancier-agnostische aanpak kan worden toegepast ongeacht uw huidige level van hybride adoptie en is ontwikkeld om u te helpen bij het vinden van de juiste balans voor uw bedrijfsdoelstellingen.



Plan

Als u van plan bent om bepaalde workloads naar of vanuit de cloud te migreren, kunnen we u helpen bij het beoordelen van kansen, voordelen en mogelijke risico's.



Build

Als u al hebt besloten wat u moet doen of al begonnen bent met migreren, kunnen we u helpen bij het migreren, opzetten en optimaliseren van uw gekozen infrastructuur.



Support

Zodra uw workloads zijn gemigreerd, kan Insight u helpen bij het optimaliseren en monitoren van uw nieuwe instellingen via doorlopende managed services.

WAAROM WIJ

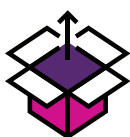
We zetten altijd een stap extra om u vooruit te helpen.

Succes in de komende jaren draait niet alleen om het in gebruik nemen van nieuwe technologie; het draait ook om het navigeren van de technologie en infrastructuur die u al hebt zodat u de beste strategie voor uw bedrijf kunt opbouwen. Onze ervaring, objectiviteit en reikwijdte zullen u helpen bij het vinden van uw beste route voorwaarts, zodat u klantwaarde kunt blijven bieden en uw winst kunt maximaliseren op de weg die voor u ligt.



Ervaring op meerdere niveaus

Wij kunnen u helpen bij het verkrijgen van inzicht in licenties, workloads en platforms.



Partnerrelaties met leveranciers

We hebben verschillende leveranciersprogramma's ontwikkeld om oplossingen op maat te bouwen.



Wereldwijde en lokale dekking

We kunnen lokaal uitvoeren met wereldwijde dekking en mogelijkheden.



Managed Services

We bieden een uitgebreid dienstenportfolio om u te helpen bij het beheren en optimaliseren van uw diensten.

U moet nu tot actie overgaan als u in de toekomst concurrerend wilt blijven.

Neem contact op met uw lokale Insight-vertegenwoordiger voor meer informatie of stuur een e-mail naar nl.solutions@insight.com.