



COMUNICATO STAMPA

Al via il 'Kiara Partner Program' per lo sviluppo e la diffusione di Software As A Service (SAAS) nel segmento piccole imprese e professionisti

Nuove opportunità di business per gli operatori ICT nell'area PMI grazie ad un innovativo programma di partnership proposto da Kyberworks, l'azienda che ha progettato ed eroga il servizio web Kiara (www.kiaraservice.com), soluzione Software As A Service (SAAS) innovativa in Italia e nel panorama internazionale per la gestione, l'organizzazione e l'auto-amministrazione di piccole imprese e liberi professionisti, segmento di mercato che costituisce oltre il 98% del sistema imprenditoriale italiano.

Milano, 17 marzo 2008 – Minor costo totale di gestione, maggior facilità d'uso, miglior gestione, più efficiente supporto, meno necessità di formazione, scomparsa degli aggiornamenti software, superamento dei problemi di compatibilità, accesso in mobilità: non solo le grandi aziende ma anche le piccole imprese e i liberi professionisti hanno ora la possibilità di poter accedere agli innumerevoli vantaggi offerti dalle applicazioni erogate in modalità Software As A Service (SAAS).

Nell'area gestionale per le PMI, in particolare per le piccole imprese ed i liberi professionisti, internet, il web, l'esperienza online, possono finalmente diventare realtà quotidiana combinando la forza e la maturità delle tecnologie con le competenze e l'esperienza sui clienti degli operatori ICT che operano sul campo.

La novità non riguarda infatti soltanto gli utenti finali ma anche tutto l'insieme degli operatori del segmento ICT che si rivolgono alle PMI: rivenditori, ISV, sviluppatori, integratori di sistemi e di applicazioni, ISP, web-developers e web-masters, per i quali si aprono nuovi spazi per offrire soluzioni e servizi a valore aggiunto grazie alla piattaforma Kyberworks sulla base della quale è realizzato e viene erogato l'innovativo servizio Kiara.

"L'introduzione sul mercato di un servizio come Kiara sta contribuendo ad aprire nuove possibilità di servizi e soluzioni che prima, nel modello classico di software pacchettizzato, se non impossibili da realizzare, risultavano estremamente ostiche", spiega Luca Mearelli, Direttore Tecnico di Kyberworks.

"Agili verticalizzazioni, personalizzazioni, accesso in mobilità per un sistema gestionale, sono finalmente possibili con investimenti in know-how estremamente contenuti, e sono di facile replicabilità e distribuibilità", continua Mearelli.

"I Partner avranno infatti accesso alle API (Application Program Interface) del servizio Kiara, sarà dedicata loro formazione mirata, si supporterà e si incentiverà la condivisione in logica marketplace delle componenti e delle soluzioni che i Partner realizzeranno verticalizzando Kiara per i vari segmenti di mercato o estendendone le funzionalità", conclude Mearelli.

L'ecosistema di fornitori di soluzioni ICT che si rivolge alle PMI può beneficiare delle ricadute derivanti dall'introduzione di questa nuova classe di soluzioni.

"Abbiamo in Italia un insieme ed un livello di competenze nell'ambito ICT che in valore nulla hanno da invidiare sul piano internazionale. Possiamo e dobbiamo essere all'avanguardia, non dobbiamo subire l'innovazione ICT sempre e soltanto dall'estero, vogliamo pertanto facilitare tutti quei contesti dove si possa creare diffusione aperta della conoscenza, valore aggiunto, innovazione, e ricadute in termini business. Le opportunità che emergono dalla partnership con Kyberworks vanno decisamente in questa direzione", dichiara Andrea Violetti, Presidente di AIP-ITCS (Associazione Informatici Professionisti) con la quale Kyberworks ha stretto una convenzione che prevede sia condizioni particolari riguardanti il servizio Kiara, sia attività di formazione e di trasferimento di know-how, a partire dall'evento formativo gratuito rivolto agli aderenti AIP-ITCS sull'innovativo ed emergente framework Ruby On Rails che si terrà nel mese di Aprile.

Il modello di vendita su cui si basa il Kiara Partner Program, allo scopo di assecondare entrambe le anime del canale ICT, quella di estrazione informatica e quella di estrazione telecomunicazioni, contempla entrambe le modalità: rivenditore ed agenzia, ed è estremamente agile ed efficiente. Non trattandosi infatti di distribuire un bene fisico, quale un software pacchettizzato, bensì di commercializzare codici di attivazione ad un servizio, il dealer beneficia di una maggior efficienza intrinseca e della possibilità di dare un miglior servizio pre e post-sale grazie all'integrazione dei processi di vendita e di supporto.

La natura di servizio web erogato completamente online apre inoltre nuovi scenari e nuovi modelli di partnership per la distribuzione, quale quella attraverso portali e siti web che raccolgono comunità di utenti in target e ai quali Kyberworks propone un modello specifico ed innovativo di co-marketing e revenue-sharing, nonché quella con vendor HW/SW con i quali è finalmente possibile creare sinergie commerciali con estrema agilità e flessibilità.

"Triangolare" fornitore-dealer-cliente in modo più stretto e più efficiente di quanto concede abitualmente il modello tradizionale e governare tutti i processi da un semplice ed omnicomprensivo 'cruscotto Partner' è inoltre un ulteriore valore aggiunto possibile con Kiara perché il dealer può così concentrarsi sullo sviluppo business e non disperdere tempo ed energie. Anche per il Partner, quindi, con Kiara tutto in ordine e sotto controllo.

L'appuntamento con gli operatori del settore ICT è fissato per il prossimo 2 Aprile quando alle ore 15:00 in modalità Web-Conference sarà presentato nei dettagli il Kiara Partner Program. Per la partecipazione è necessario compilare la form online all'indirizzo: <http://kiaraservice.com/partners> specificando la richiesta di partecipazione alla Web-Conference.

Per informazioni stampa:

Kyberworks Srl

press@kyberworks.com

<http://blog.kiaraservice.com/>

tel. + 39 02 844 77 570