

SUCCESS STORY



Sempre a fianco del cliente, anche a distanza

Le capacità di monitoraggio e gestione da remoto hanno trasformato il supporto IT tradizionale: i clienti ne percepiscono i vantaggi e il rapporto di fiducia con il consulente si rafforza.

datto | RMM

IL PROBLEMA

Dopo alcuni anni di tradizionale attività IT legata soprattutto alle soluzioni in cloud e ai gestionali per aziende, l'incontro con Achab e il suo portafoglio di soluzioni ha stimolato all'interno di **1 Byte** una riflessione circa l'opportunità di evolvere la **strategia** di business in direzione del modello **MSP**.

"Oggi vi sono numerosi vendor che si sono convertiti ai servizi gestiti mettendo a disposizione soluzioni e tool che in precedenza erano fuori dalla portata delle PMI per costi e complessità", afferma Jacopo del Campo, titolare di **1 Byte**. "Questo ci permette di aderire a un modello scalabile a ricavi ricorrenti che, stabilizzando il cash flow, consente di prendere decisioni a lungo termine facilitando lo sviluppo dell'attività. A ciò si aggiungono la riduzione dei costi operativi con l'applicazione di uno standard su tutti i clienti, il che velocizza anche l'apprendimento e l'onboarding delle nuove risorse in azienda. Si tratta di vantaggi chiave in ottica competitiva e di espansione".



CHI

1 Byte S.r.l.

1 Byte è un System Integrator specializzato sul mercato delle PMI con un'offerta completa comprendente software gestionali, sistemi documentali, CRM, Business Intelligence, Unified Communication, stampa a noleggio e soluzioni cloud, alla quale si affianca un ventaglio di servizi gestiti erogati secondo il modello MSP a sostegno della crescita e dello sviluppo delle attività della clientela.

📍 Sede: Milano

🌐 Web: www.1byte.it



LA SOLUZIONE

Fattore scatenante della ristrutturazione di **1 Byte** secondo il modello MSP è stato **Datto RMM**: sono le sue fondamentali funzionali, infatti, che permettono di monitorare ambienti completi da un unico pannello ottenendo **overview** immediate sullo stato di salute di un intero parco di sistemi e attivando notifiche **personalizzate** che possono essere impostate per aprire automaticamente i relativi ticket. "**Datto RMM** è davvero la base di un'attività MSP", sottolinea del Campo. "Non solo ci restituisce una mappa istantanea di quanto accade presso i nostri clienti, ma ci libera **automaticamente** da tanti compiti di routine, interviene con appositi trigger nel caso di blocco di un servizio o esaurimento dello spazio su un dispositivo, ci facilita addirittura il setup di nuove macchine aiutandoci a mantenere **uniformi e aggiornati** gli ambienti sotto la nostra responsabilità con la totale scalabilità da 1 a N postazioni".



I RISULTATI

Datto RMM è stato il primo anello di una lunga catena di soluzioni MSP che **1 Byte** intende arricchire nel tempo. "**Datto RMM** infatti non è una piattaforma statica, ma si **evolve** di continuo con rilasci frequenti che aggiungono nuove **integrazioni**", sottolinea del Campo ricordando come la scelta del modello MSP abbia portato a una stabilizzazione dell'attività: "Poter proporre ai clienti una **collaborazione** a forfait ci fa diventare la loro squadra IT interna in un quadro di reale partnership. Il modello MSP non genera sorprese ma garantisce una copertura **completa** a fronte di un budget prefissato senza il rischio che l'ambiente IT sia lasciato a se stesso solo perché il cliente preferisce evitare i costi dei singoli interventi se non strettamente necessari. Questo si traduce in un rapporto a lungo termine impostato sulla **fiducia** che consente di disporre di ambienti meglio **protetti e più efficienti**, oltre a farci lavorare in modo più razionale e meno dispendioso".



"Quando siamo passati al modello MSP i nostri clienti ci hanno seguito sulla fiducia, poi hanno capito la convenienza dell'offerta di valore e da allora si è alzata l'asticella della collaborazione."

Jacopo del Campo
Chief Technology
Officer di 1 Byte S.r.l.



1 Byte S.r.l.: consulenza IT orientata alle soluzioni.

1 Byte sceglie Datto RMM.

➔ www.1byte.it
www.achab.it/soluzione/datto-rmm



25%
ticket risolti
automaticamente



2x
servizi IT
erogati a parità
di risorse