

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Incontro Vendite

16 aprile 2019

≡ Agenda - Mattina

10:30	IRIDEOS e Cloudditalia. Un nuovo percorso insieme	<i>Danilo Vivarelli</i>
11:00	L'integrazione delle reti: nuove opportunità commerciali	<i>Sandro Falleni</i>
11:20	Come andiamo sul mercato	<i>Cesare Veneziani</i>
11:50	Le opportunità di cross selling	<i>Vincenzo Scarlato</i>
12:10	Gli obiettivi 2019	<i>Danilo Vivarelli</i>
12:40	Q&A	
13:00	Pranzo insieme	

≡ Agenda - Pomeriggio

Accademia IRIDEOS

14:30	S.Cloud di IRIDEOS	Andrea Priviero
15:10	Case History	Mattia Paolini
15:30	Q&A	
15:40	Housing Servizi Gestiti	Giuseppe Baccanelli Andrea Priviero
16:20	Case History	Marco Sproviero
16:40	Q&A	
17:00	Fine Lavori	

Accademia Clouditalia

14:30	Introduzione	Fabrizio Buonanoce
14:45	Servizi Voce Reseller	Giulia Carrara
15:15	Procedure e processi	Emanuela Volpe
15:45	Portale Voce Reseller Demo	Deborah Panariello
16:15	Q&A	
17:00	Fine Lavori	

A background of a network graph with nodes and connecting lines in shades of blue and green.

IRIDEOS e Cloudditalia

Un nuovo percorso insieme

Danilo Vivarelli

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Da dove siamo partiti



Acquisizione

- Enter

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

L'impatto della fusione

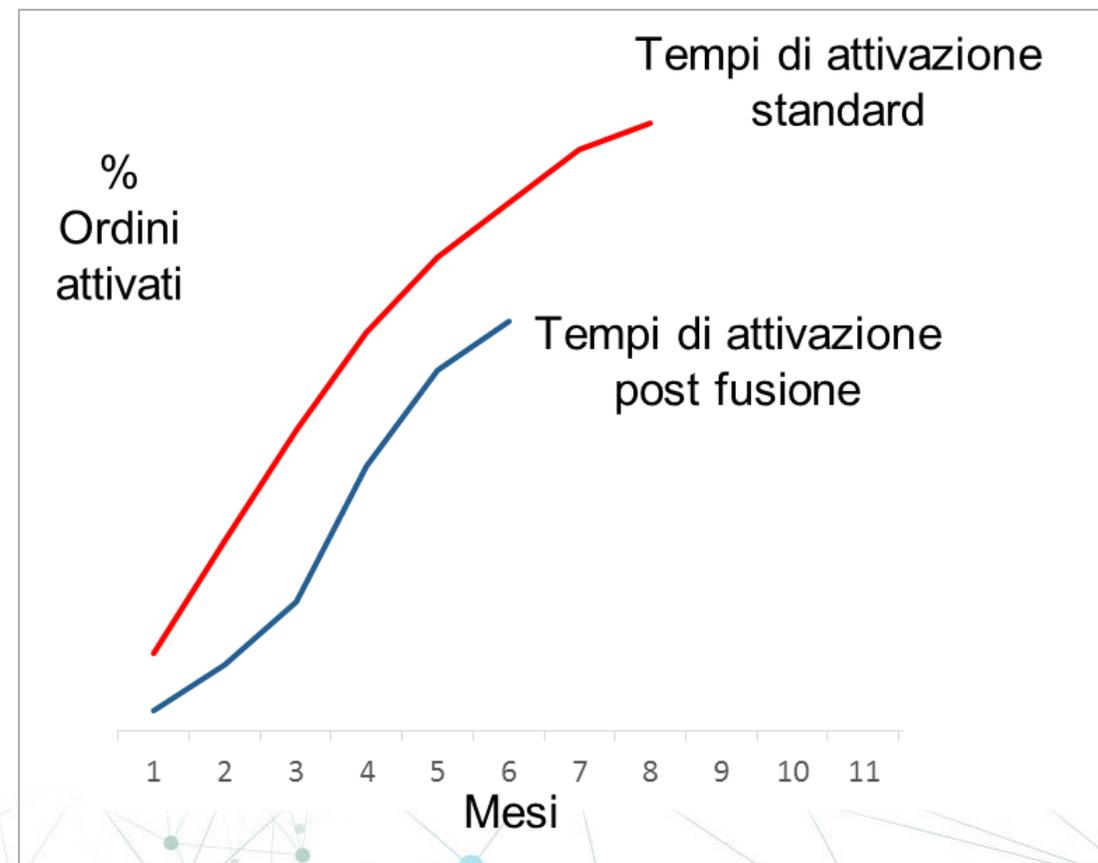


Processi da consolidare



Ordinato

Identità aziendale



Processo di integrazione

*Slide da ultimo
incontro gennaio 2019*

Due brand separati

**Vendite indipendenti,
evitando cannibalizzazioni**

**Individuazione ed
estrazione sinergie**

**Forze
Vendita**

**8 Tavoli
Operativi**

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

≡ Processo di integrazione: forze vendita

2 Brand

2 Forze vendita

"In parallelo"

➡ seguendo regole chiare

Carrier/OTT e Reseller

➡ responsabili unici

Processo di integrazione: tavoli operativi

8 TAVOLI OPERATIVI

1. Organizzazione	Simona Morandi
2. Tecnico	Sandro Falleni
3. Marketing	Vincenzo Scarlato
4. Commerciale	Cesare Veneziani
5. AFC	Mauro Moscardi
6. Regolatorio & Compliance	Antonello Conte
7. Partecipate Cloudditalia	Luigi Radice
8. Investimenti e Contratti Intercompany	Giuliana Testore

≡ Processo di integrazione: prime sinergie



Integrazione di Rete

Sandro Falleni



Come andiamo sul mercato

Cesare Veneziani



Opportunità di Cross Selling

Vincenzo Scarlato

CLLOUDITALIA®

IRIDEXOS

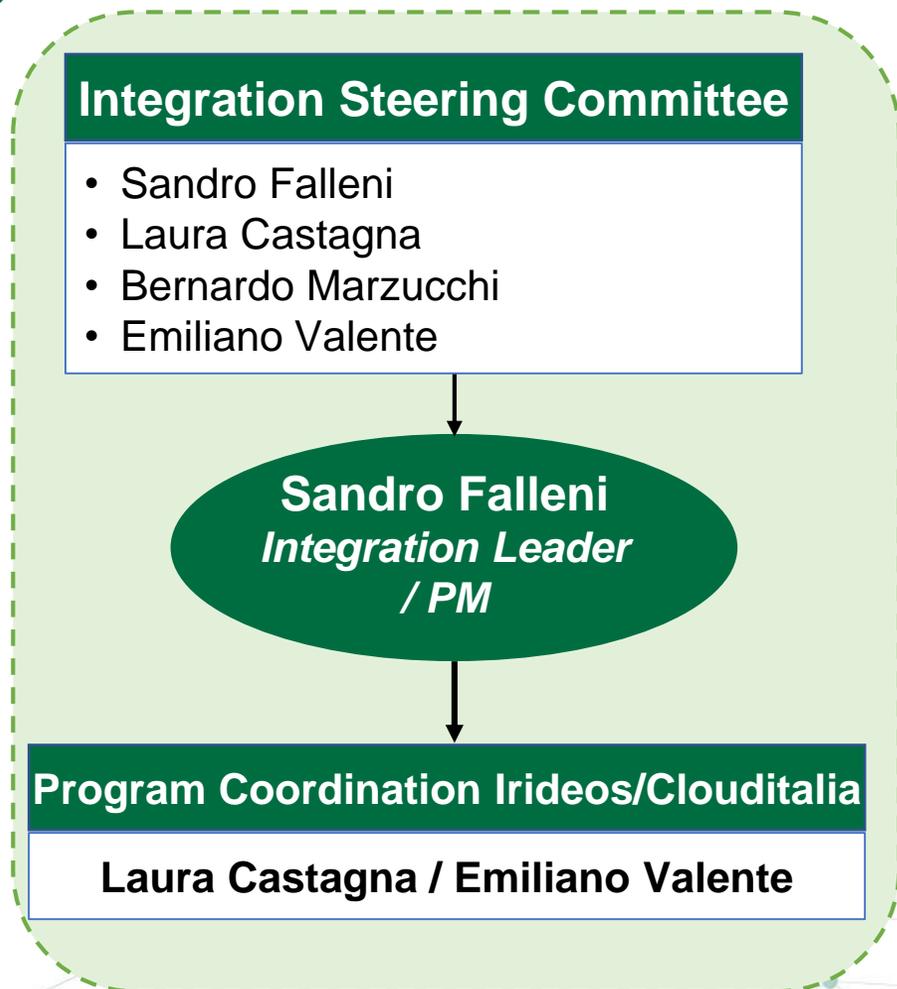
L'integrazione delle reti: nuove opportunità commerciali

Sandro Falleni

CLOUDITALIA®

IRIDEXOS

I tavoli di lavoro



	IRIDEOS	CLOUDITALIA
<i>Technical Organization</i>	<i>Sandro Falleni</i>	<i>Bernardo Marzucchi</i>
<i>Facilities</i>	<i>Marina Gobbi</i>	<i>Matteo Locci</i>
<i>Integrazione rete di accesso</i>	<i>Andrea Voltolina</i>	<i>Andrea Allegrezza</i>
<i>Integrazione Infrastrutture</i>	<i>Laura Castagna</i>	<i>A. Allegrezza, Iacopo Montaini</i>
<i>Integrazione Rete trasporto</i>		
<i>Integrazione Rete Voce</i>	<i>Raffaele Madarena</i>	<i>Enrico Proietti</i>
<i>Integrazione Rete IP</i>	<i>Gabriele Serafini</i>	<i>Andrea Allegrezza</i>
<i>IT Systems</i>	<i>Stefano Perfetti</i>	<i>Emiliano Valente</i>
<i>Data Center</i>	<i>Andrea Colangelo</i>	<i>Delio Trapani</i>
<i>Cyber Security and LI</i>	<i>Raffaele Regni</i>	<i>A. Allegrezza, E. Proietti</i>
<i>Operations</i>	<i>Vittorio Rosso, Paolo Zani</i>	<i>Enrico Proietti</i>

Le sinergie

Lavoriamo **insieme** per sfruttare al meglio le **potenzialità** degli asset congiunti per:

«*Identificare le **migliori sinergie** e **pianificare** un percorso di **trasformazione** tecnologica con il preciso obiettivo di **efficientare** le **infrastrutture** e migliorare i **processi**»*

CLOUDITALIA®

IRIDEOS



L'integrazione

«Vogliamo **migliorare** le **infrastrutture** attraverso un processo di **integrazione** che prenda il **miglior** tra le tecnologie in campo indipendentemente dall'azienda di origine.»

30.000 km
di fibra ottica

2 Reti di accesso
30 aree di raccolta

15 Datacenter
1 TIER IV

2700+ punti accesso
60 POP internaz.

5 Backbone IP/MPLS
5 Autonomous system

15 centrali voce
4 tecnologie

14 Sedi

2 Reti di trasporto
10 + 10 mTERA

160+ Sistemi IT

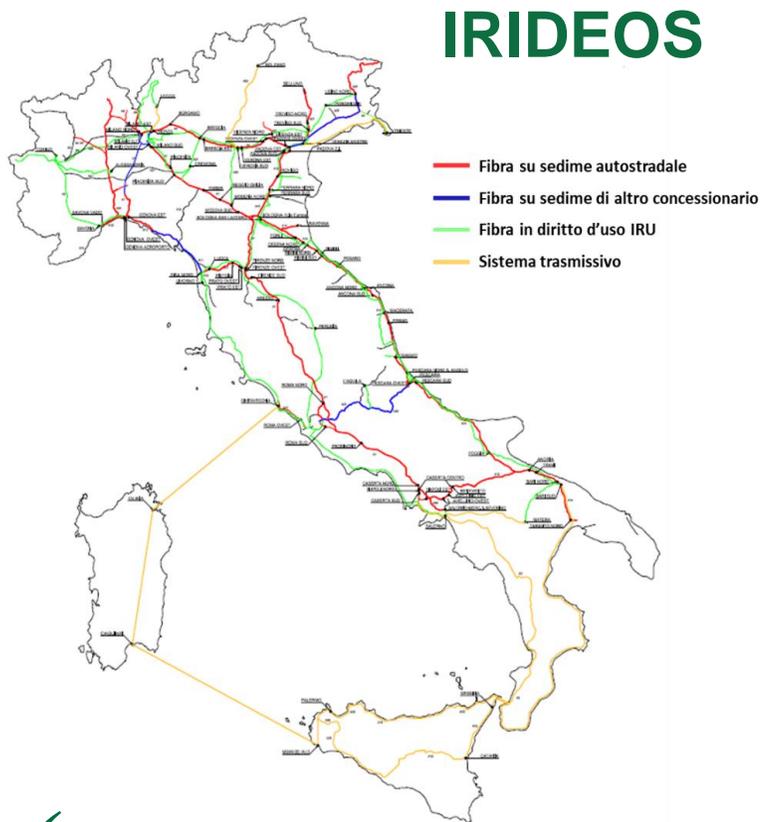
Le azioni

- **Ottimizzare la distribuzione dei POP** identificando i migliori sia a livello tecnico sia quelli come prospettive commerciali
- **Integrare le reti di trasporto** che usano la stessa tecnologia Coriant
- **Unificare la rete IP/MPLS** e tutti gli **AS** sfruttando il backbone 100G di Clouditalia
- **Unificare la rete di accesso e ottimizzare** quella di **raccolta** al fine di avere maggiore capacità e minori costi
- **Migrare al VoIP** l'interconnessione voce di Clouditalia con TIM e **integrare** le due **piattaforme fonia** dedicando la funzione di Class IV a quella di Clouditalia e Classless a quella di IRIDEOS

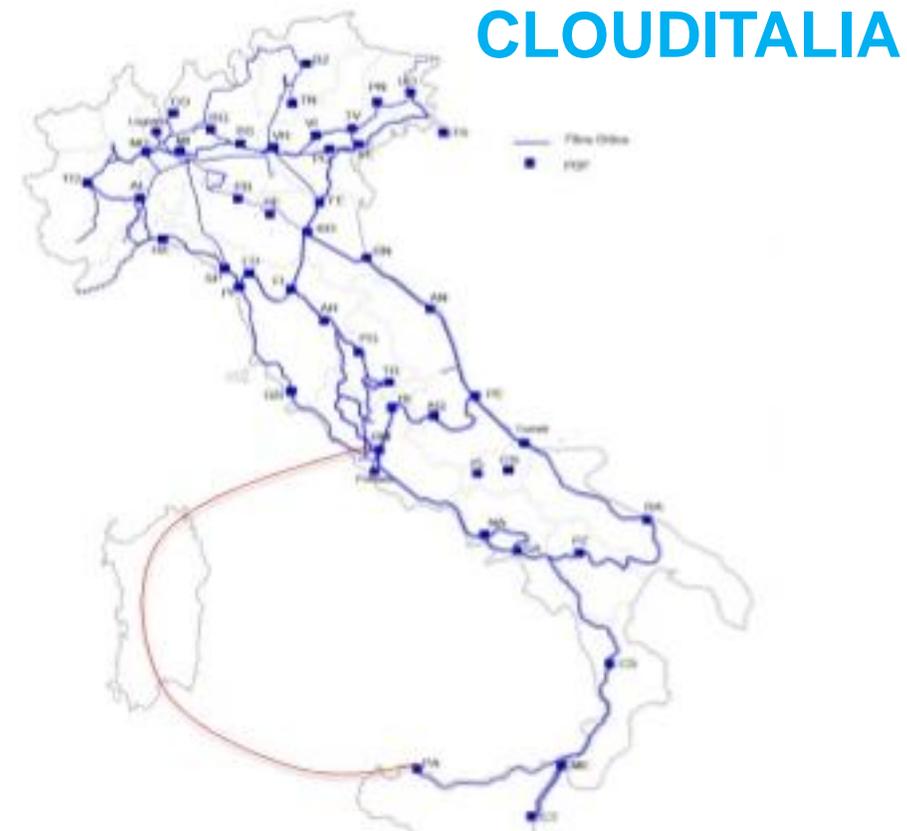
CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

La rete



✓ Maggiore copertura geografica (tratte intermedie)

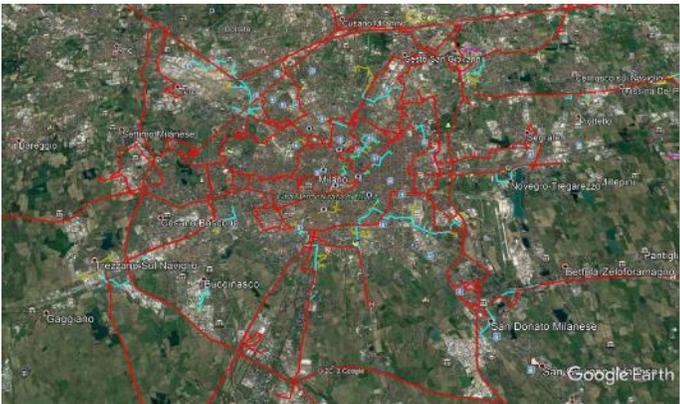


✓ Maggiore copertura geografica (Anello nel NORD-EST - SUD)

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

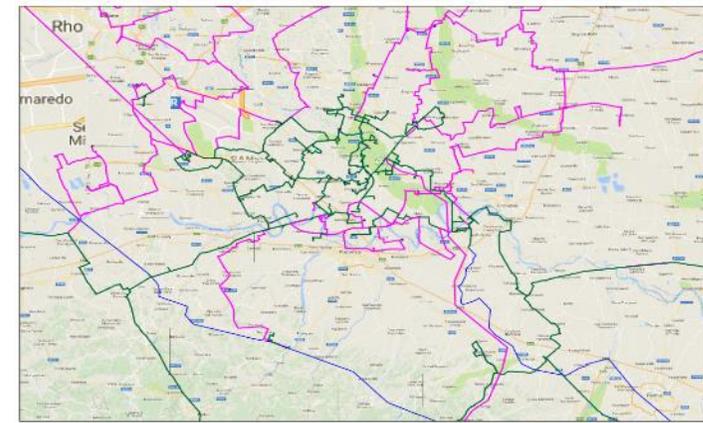
Le reti metropolitane



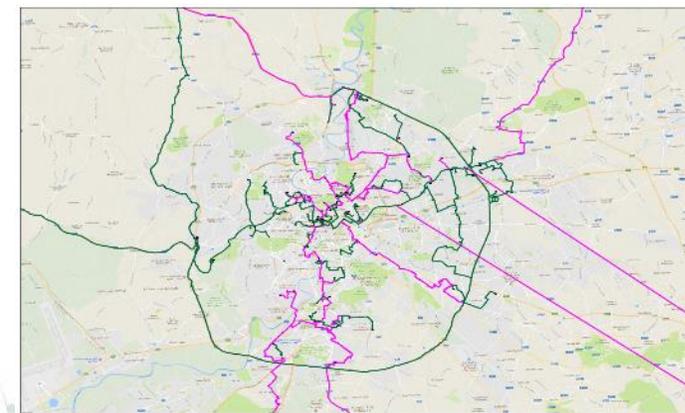
Milano



Roma

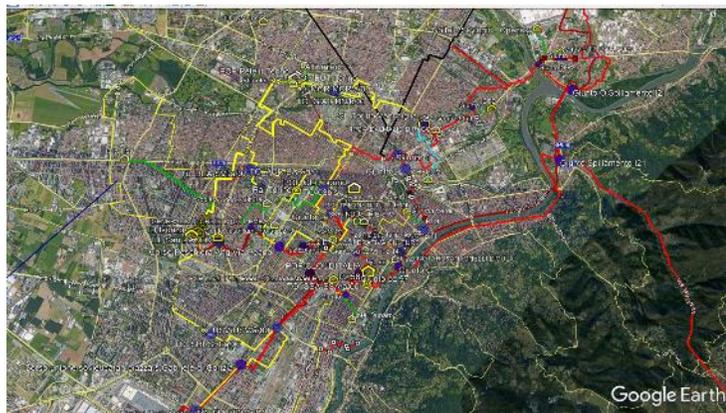


Milano

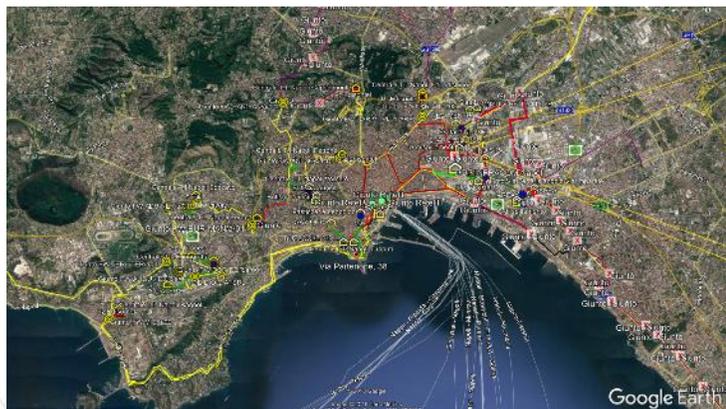


Roma

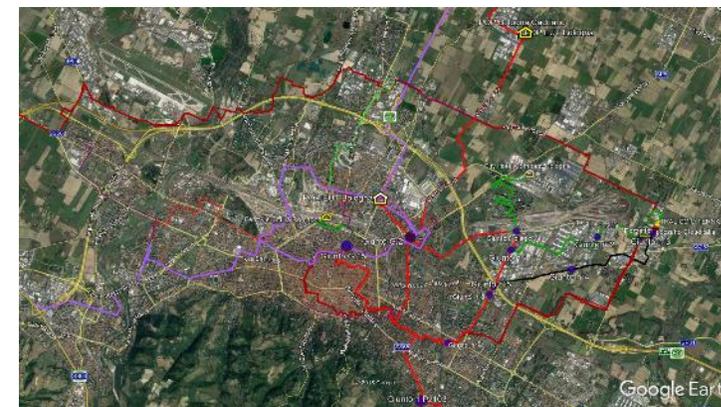
Le reti metropolitane



Torino



Napoli



Bologna

La rete di accesso

Macroarea	Stessa centrale	IRIDEOS		CLOUDITALIA	
		KIT 1G	KIT 10G	KIT 1G	KIT 10G
Alessandria	si		1	1	
Ancona	si	1		1	
Bari	si	1		1	
Bergamo	si		1	1	1
Bologna	no		1	2	
Bolzano	no		1	1	
Brescia	si		1	1	1
Cagliari	no	1		LONG	LONG
Catania	no	1		LONG	LONG
Catanzaro	no	1		LONG	LONG
Como	no	1		LONG	LONG
Firenze	no		1	2	1
Genova	si	1		1	
Milano	no		1	1	1
Modena	no		1	1	

Napoli	si	1		2	1
Nola	no		1	LONG	LONG
Padova	si		1	1	1
Palermo	no	1		LONG	LONG
Perugia	si	1		1	
Pescara	si	1		2	
Pisa	si		1	1	1
Rimini	si		1	2	1
Roma	no		1	2	1
Savona	no	1		LONG	LONG
Taranto	no	1		LONG	LONG
Torino	no		1	1	1
Trieste	si		1	1	
Venezia	si		1	1	
Verona	no		1	LONG	LONG

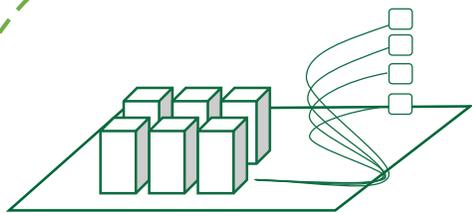
✓ Per Clouditalia, cross selling FTTH

✓ Maggiore efficienza, minori costi

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Le peculiarità



Avalon



**Housing
Servizi gestiti**



S.Cloud



**Voce
Wholesale**



**Backbone
IP 100G**

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

I benefici attesi

- Maggiori opportunità derivanti da una **più ampia copertura geografica**
- Reciproca **visibilità** delle **reti** tramite l'unificazione delle piattaforme GIS
- **Cross Selling** dei servizi specifici delle due aziende
- Attivare **Clienti** sulle **differenti reti** interconnesse tra loro (VPN MPLS)
- **Minori costi e maggiore capacità** derivanti dall'integrazione della rete di accesso in grado di interconnettere tutte e 30 le Aree di Raccolta Bitstream in modalità locale



Ed infine

«**Migliorare le performance operative facendo *sinergia* tra i *team* delle due aziende**»

«**Costruire un linguaggio comune anche attraverso la *convergenza* dei *sistemi* e dei *processi***»



Come andiamo sul mercato

Cesare Veneziani

CLOUDITALIA®

IRIDΞOS

A complex network diagram with numerous nodes and connecting lines, rendered in light green and blue tones, serving as a background for the slide.

01. Una Direzione Wholesale Unica

CLOUDITALIA®

IRIDEXOS

Una direzione Wholesale unica

Perché «anticipare»?

- **La numerosità dei potenziali clienti è «finita»**
- **Si può rendere più efficace la copertura territoriale degli Area Manager del canale Reseller**
- **Si evitano a monte azioni «furbe» da parte dei clienti**

Una direzione Wholesale unica

«La soluzione»

- **Responsabili unici Clouditalia/IRIDEOS per le aree Carrier/OTT e Reseller**
- **Nicola Gammariello - Responsabile Area Reseller**
 - ✓ *Riporto Gerarchico > IRIDEOS*
 - ✓ *Riporto Funzionale > Clouditalia*
- **Fabrizio Buonanoce - Responsabile Area Carrier/OTT**
 - ✓ *Riporto Gerarchico > Clouditalia*
 - ✓ *Riporto Funzionale > IRIDEOS*

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

A background network diagram consisting of numerous small grey and blue nodes connected by thin grey lines, forming a complex web-like structure.

02. Principi e regole generali delle azioni di vendita

CLOUDITALIA®

IRIDΞOS

≡ Continuare a vendere i propri prodotti, ma..

- **Strutture Vendite separate**

- ✓ *Direzioni IRIDEOS: PMI, Grandi Aziende e PA*
- ✓ *Struttura Clouitalia: Retail*

- **Due marchi separati**

- ✓ *Vendite Clouitalia* → *portafoglio prodotti Clouitalia*
- ✓ *Vendite IRIDEOS* → *portafoglio prodotti IRIDEOS*

- **Opportunità di cross selling**

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

≡ mantenendo l'allineamento !!!

- **Caricamento delle anagrafiche Clouditalia in CRM IRIDEOS**

- ✓ *Quando si rileva la stessa anagrafica (P.IVA coincidente) già assegnata ad un commerciale IRIDEOS / Clouditalia, il venditore dovrà ingaggiare il proprio responsabile per definire l'assegnazione*

- **Accesso al CRM per tutti i commerciali Clouditalia**

- ✓ *Entro il 15 maggio, tutti i commerciali Clouditalia potranno accedere al CRM IRIDEOS*
- ✓ *I nuovi prospect dovranno essere caricati ANCHE nel CRM IRIDEOS*

- **Formazione per l'uso del CRM**

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

Le opportunità di Cross Selling

Vincenzo Scarlato

CLOUDITALIA®

IRIDEXOS

≡ Obiettivi tavolo di lavoro Marketing

GESTIRE

la coesistenza
dei due brand

AMPLIARE

il mercato
indirizzabile

OGGI

2020



MIGRARE

verso un unico brand

UNIFICARE

i portafogli di servizi

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

La campagna di lancio IRIDEOS

STAMPA



RADIO



DIGITAL



DOOH



AEROPORTI

- Malpensa
- Linate
- Fiumicino
- Caselle
- Valerio Catullo



STAZIONI

- MI Centrale
- RM Termini
- RM Tiburtina
- TO Porta Nuova
- VR Porta Nuova
- BO Centrale

IL FUTURO
TI HA INVIATO
UN MESSAGGIO:
È NATA IRIDEOS.

IRIDEOS è il nuovo polo ICT italiano dedicato alle aziende.
30.000 KM di fibra lungo le autostrade e sulla dorsale adriatica,
piattaforme multi Cloud, 15 Data Center e Avalon Campus,
il più grande Internet hub privato in Italia.

irideos.it

■ FIBRA ■ CLOUD ■ DATA CENTER ■ SERVIZI DI GESTIONE

IRIDEOS
connessi al domani

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

Posizionamento: presenza web



- www.irideos.it
asset e competenze di **entrambe le aziende**

- www.clouditalia.it
posizionamento e portafoglio di offerta Clouditalia

≡ Cross Selling

≡ Modelli intercompany

CLLOUDITALIA -> IRIDEOS

IRIDEOS -> CLLOUDITALIA

Rivendita

Rivendita
"pura"
del servizio

Rebranding

Rivendita del
servizio
"confezionato"
con proprio
BRAND

Wholesale

Integrazione del
servizio in logica
"infrastrutturale"

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS

≡ Cross Selling

≡ Servizi Fase 1

Rivendita

Voip Reseller

- Piattaforma self provisioning

CLLOUDITALIA -> IRIDEOS

CLLOUDITALIA®

Rebranding

S.Cloud

- Cloud specifico per ambienti **SAP Hana**

SAP® Certified
in Hosting Services

SAP® Certified
in SAP HANA® Operations

IRIDEOS -> CLLOUDITALIA

Servizi gestiti

- Infrastrutture
- Sistemi
- Piattaforme

Housing

- Avalon Campus
- Verona/Roma/Trento

Wholesale

Connettività

- FTTH
- Soluzioni in fibra

CLLOUDITALIA -> IRIDEOS

IRIDEOS -> CLLOUDITALIA

IRIDEOS

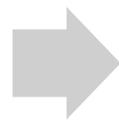
VoIP reseller: processo di vendita

Modello Rivendita

CLOUDITALIA -> IRIDEOS

Commerciale IRIDEOS

- **Contratto standard voce Clouditalia** con il Reseller



Delivery Clouditalia

- Anagrafa reseller su portale Clouditalia
- Abilita reseller e features

- Fatturazione al Reseller effettuata da Clouditalia
- No Intercompany
- Processi di delivery a carico Clouditalia
- Solo per reseller «switchless»

Disponibilità alla vendita
02 Maggio 2019

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

S-Cloud, Servizi gestiti, Housing

Modello Rebranding

IRIDEOS -> CLOUDITALIA



- **Mattia PAOLINI**
(Grandi Aziende)
- **Fabio PELLICCIA** (Carrier) per
Housing «infrastrutturale»

- Prezzo di trasferimento: **costo + 5%**
- Processi di Delivery & Assurance gestiti da IRIDEOS
- Primo livello gestito da Clouditalia

Disponibilità alla vendita
15 Maggio 2019

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

FTTH: processo di vendita

Modello Wholesale

IRIDEOS -> CLOUDITALIA

Commerciale Clouditalia

- contratto standard
- ordine su Intra Clouditalia

Delivery Clouditalia

- Ordine su **Portale Reseller IRIDEOS**
- Documenta servizio su sistemi Intra Clouditalia

- Due profili: 200/100, 500/100 con banda garantita
- Connettività internet fornita da IRIDEOS – No progetti MPLS
- Solo per Broadband Fibra e non Startimpresa (previsto per Fase 2)
- Apparato fornito da Clouditalia

Disponibilità alla vendita
01 Luglio 2019

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

≡ Connettività (circuiti): processo di vendita

≡ Modello Wholesale

IRIDEOS -> CLOUDITALIA



• Fabio PELLICCIA
(Carrier)

- Prezzo di trasferimento: **costo + 5%**
- Si applica anche a Fibra Nuda

Disponibilità alla vendita
Da subito

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

≡ Connettività (circuiti) : processo di vendita

≡ Modello Wholesale

CLLOUDITALIA -> IRIDEOS



• Massimo TOSELLI
(Carrier)

- Prezzo di trasferimento: **costo + 5%**
- Si applica anche a Fibra Nuda

Disponibilità alla vendita
Da subito

CLLOUDITALIA®

IRIDEOS



Obiettivi 2019

Danilo Vivarelli

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Obiettivi 2019



Identità e cultura IRIDEOS

Automazione e standardizzazione

Focalizzazione sul core business

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Sfide 2019



Ordinato in crescita

Più veloce trasformazione ordinato in ricavi

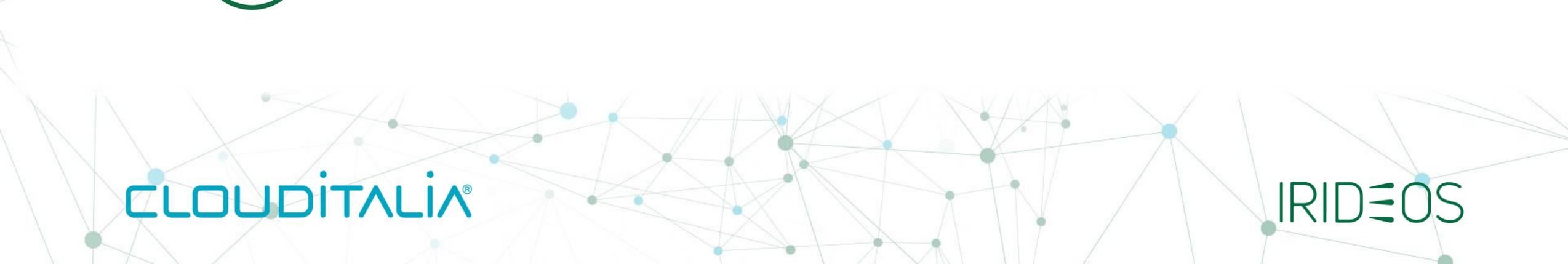
Sinergie sui costi

CLOUDITALIA®

IRIDEOS

Prossimi passi

-  **Obiettivi individuali**
-  **Opportunità del Cross Selling**
-  **Separati... ma allineati!**


CLOUDITALIA®

IRIDÆOS