



Melpomenem_CANVA

INVESTIR AINDA MAIS NA INFRAESTRUTURA

PREVISÕES PARA 2022 – KUBERNETES, AS-A-SERVICE E ESG SERÃO OS PONTOS ALTOS

A Pure Storage divulga suas previsões para o mercado em 2022, ressaltando a tendência das empresas em investir ainda mais na infraestrutura com tecnologias modernas e colocar em ação os planos que podem garantir a competitividade e a liderança ao longo do próximo ano. Confira os destaques apontados pela Pure Storage.

O desafio do canal no ano do Kubernetes – A adoção da nuvem tem sido astronômica nos últimos anos, mas isso deve se concentrar cada vez mais em propósitos mais avançados, como os benefícios dos contêineres e do Kubernetes, que são diretamente ligados à agilidade, competitividade e otimização operacional. Mas os canais estão preparados para isso? As pessoas não vendem o que não entendem.

As diferentes soluções e tecnologias de armazenamento não param de evoluir, e é essencial que o canal acompanhe o que estão vendendo e os benefícios que essas ofertas podem levar aos negócios dos clientes. Conforme as recompensas se tornam mais claras por usar contêineres para desenvolver aplicativos nativos da nuvem e aproveitar o Kubernetes para gerenciá-los, 2022 será o ano em que a liderança do canal deve intensificar e garantir que as equipes entendam a oportunidade dos contêineres.

Hoje, mais de 90% dos novos aplicativos são desenvolvidos em contêineres e, sem dúvida, é a tecnologia do futuro. No entanto, muitos revendedores ainda não entendem os benefícios que os contêineres podem trazer para seus negócios e, principalmente, para seus clientes. Em 2022, deve haver um esforço concentrado para educar as equipes de canal no nível mais avançado e construir casos de uso mais concretos e exemplos reais que demonstrem o valor que os contêineres oferecem.

Consumo flexível: a escolha do usuário final – A adoção de soluções como um serviço (as-a-service) e de serviços gerenciados disparou durante a pandemia, devido às necessidades crescentes por serviços de TI. Alguns canais afirmam que cerca de 75% de sua receita passou a vir dos serviços gerenciados em comparação aos métodos "tradicionais" de vendas.

Essa tendência continuará a evoluir em 2022, e veremos um crescimento inédito ano a ano na adoção as-a-service. Isso se deve em grande parte aos usuários finais, que estão questionando mais os revendedores em relação à eficiência de custos, flexibilidade e experiência do usuário, impulsionados pela necessidade de mais agilidade após os desafios dos últimos dois anos.

O maior desafio é o risco de atrito entre revendedores, integradores e distribuidores que não adotarem novas estruturas



Jifrak_CANVA

de remuneração e comissão para os vendedores das ofertas as-a-service. Um gerente não faz muita coisa sem sua equipe. Se a mudança de uma empresa para o modelo como um serviço significa que suas equipes perdem financeiramente, o único resultado possível é o desinteresse dos vendedores.

O ano de 2022 é a última chamada para os revendedores ajustarem sua própria organização e planos de compensação para tornar o ambiente de vendas como um serviço tão competitivo e atraente para sua própria equipe quanto as atividades tradicionais, ou eles serão ultrapassados.

Os modelos de armazenamento como um serviço (STaaS) transformaram os processos de vendas e de negociação. Em 2022, veremos o STaaS oferecido e definido no início do processo de licitação, não como uma opção adicional ou de última hora ao final de uma negociação de preço, mas anteci-

padamente como uma parte central do briefing inicial.

O impacto no canal será principalmente nas equipes de vendas, que precisarão desenvolver novas habilidades comerciais e conhecimento para negociar. O maior interesse e aceitação do modelo STaaS forçará os parceiros de distribuição e suas equipes de vendas a pensar e comunicar de forma mais explícita o valor e os benefícios que essas ofertas podem gerar aos negócios.

Além disso, os parceiros precisarão ajudar os usuários finais a entender as diferenças entre as opções simples de leasing, onde um preço é combinado e dividido ao longo de um período definido, e um verdadeiro modelo STaaS que emprega uma abordagem "pay as you grow" (pague conforme você cresce), com serviços de valor agregado que têm um impacto real nos negócios.

Muitos fornecedores estão enfeitando as soluções para se parecerem com aaS quando, na verdade, são alugueis disfarçados e essa é uma armadilha que o canal deve ajudar o cliente a evitar. Este será um desafio de habilidades significativo em 2022.

O fracasso em reter talentos – Com a retomada e o "novo normal", as empresas podem enfrentar uma nova crise: o desgaste dos funcionários, que reavaliam suas opções de local de trabalho e mudam tranquilamente suas prioridades.

Além disso, com a pandemia também surgiram os novos modelos de trabalho e hoje os profissionais têm muito mais facilidade para trocar de emprego em um mercado tão competitivo como o da TI, que já sofre com a falta de talentos e habilidades específicas – e isso será ainda mais intenso nas gerações que estão por vir, buscando formas cada vez mais dinâmicas de trabalho.

Se as empresas não oferecerem isso, correm o risco de perder os melhores talentos. Para se diferenciar e reter funcionários, algumas empresas já estão mudando os orçamentos de viagens e despesas (T&E) para níveis salariais mais altos, além de oferecer flexibilidade nos benefícios, com mais diversidade e inclusão. Atualmente, os custos de recrutamento e altos salários são insustentáveis - precisa haver um nivelamento, e este será o foco principal para as empresas em 2022.

ESG – governança ambiental, social e corporativa – A visão de que o sucesso dos negócios é baseado puramente na medição de quanto dinheiro entra e sai vai se tornar uma coisa do passado. Em 2022, as empresas devem ser valorizadas pelo seu compromisso com as responsabilidades corporativas e socioambientais.

Também são esperados aumentos de impostos e restrições do governo para empresas que não cumpram determinadas regulamentações.

A ESG se tornará um item do balanço onde as empresas devem declarar a quantidade de carbono que estão produzindo e se estão compensando o suficiente, e os dados serão a chave para isso. Se as empresas desejam ser mais eficientes, elas precisam minerar seus dados para identificar padrões e tendências, capazes de indicar onde estão causando mais danos para que possam trabalhar para consertá-los.

Mudanças aparentemente pequenas, como a substituição do armazenamento em disco giratório por flash, podem ter grande impacto nos compromissos com a ESG. Por exemplo, rastreamos dados nos últimos oito anos e podemos demonstrar a um cliente da Pure a economia de energia na faixa de 4 bilhões de kWh. Dessa forma, 2022 será o primeiro prego no caixão para toda tecnologia ineficiente em energia.

Fonte e outras informações: (<https://www.purestorage.com/br/>).



meamomeworks_CANVA