

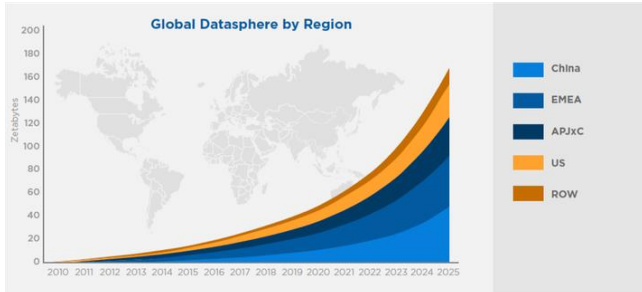


ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

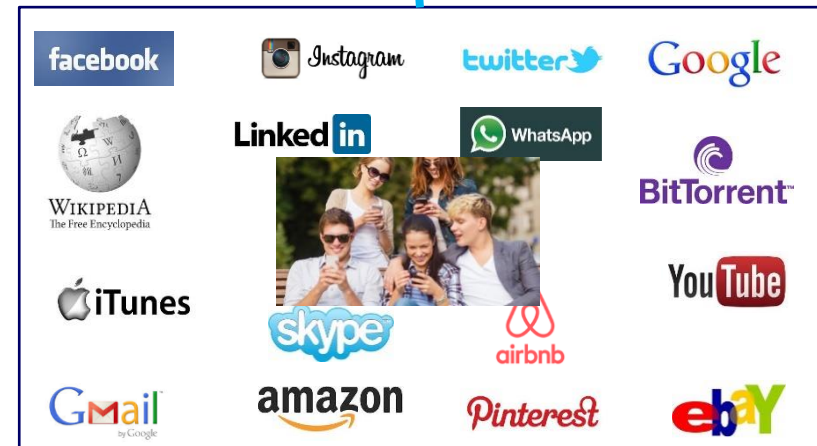
L'inevitabile successo del Cloud

Michele Colajanni

Dipartimento di Informatica – Scienza e Ingegneria
michele.colajanni@unibo.it



Data Driven Business CUSTOMER CENTRICITY THROUGH DATA



e i costi?

e la sicurezza dei dati?



Punto 1: Il cloud è più economico per servizi IT di qualità

Scalabilità

Prestazioni

Resilienza

Sicurezza

Infrastruttura

Licenze



Gestione

Personale

Sono le *soluzioni ibride* ad essere più dispendiose



Punto 2: I dati e i servizi su cloud sono più sicuri

1. Riservatezza dei dati



2. Integrità dei dati



3. Disponibilità (h24) dei dati*



* L'unico problema abilitante è la connettività (meglio duplicata)



I dati e i servizi su cloud sono più sicuri

Quando valuti la riservatezza dei dati, con chi ti confronti?

- con il disco del tuo PC/laptop/smartphone?
- con il database aziendale?
- con il database di qualche applicazione (es., Oracle, IBM, MS)?

Qual è la vera paura?

- **Industriale**: i cloud provider potrebbero leggere i miei dati
- **Psicologica**: i dati sono lontani e al di fuori del mio controllo

I nostri nonni hanno imparato a fidarsi delle banche (*Money as a Service*)

I nostri figli impareranno a fidarsi del *Data as a Service* fornito da cloud provider affidabili. **È solo questione di tempo, psicologia e competenza**



Cloud provider affidabili

È un mercato **asimmetrico** e i cloud provider potrebbero approfittarne: *lock-in*, *aumento ingiustificato dei prezzi*, *costi nascosti*, ...



Il TRUST genera valore

Ogni approccio predatorio ha prospettive a breve termine

**Considerando che il paradigma cloud sta prevalendo,
è più furbo guardare ai ritorni a lungo termine**

