



Visão do modelo SPB Fornecedor

Histórico da empresa

- ✓ O início;
- ✓ O software como serviço;
- ✓ O entendimento;
- ✓ O foco;



open source
initiative

Mercado

010101110
01000100
001100
10100
01010
1010101
010100101



open source
initiative®

- ✓ Difícil contratação (governo brasileiro);
- ✓ Mercado carente por resultados;
- ✓ Dificuldade dos gestores em esclarecer/contratar resultados;
- ✓ Transição de modelo de terceirização (alocação de recursos) para um modelo que busca de resultados;
- ✓ O governo privilegia o software livre;

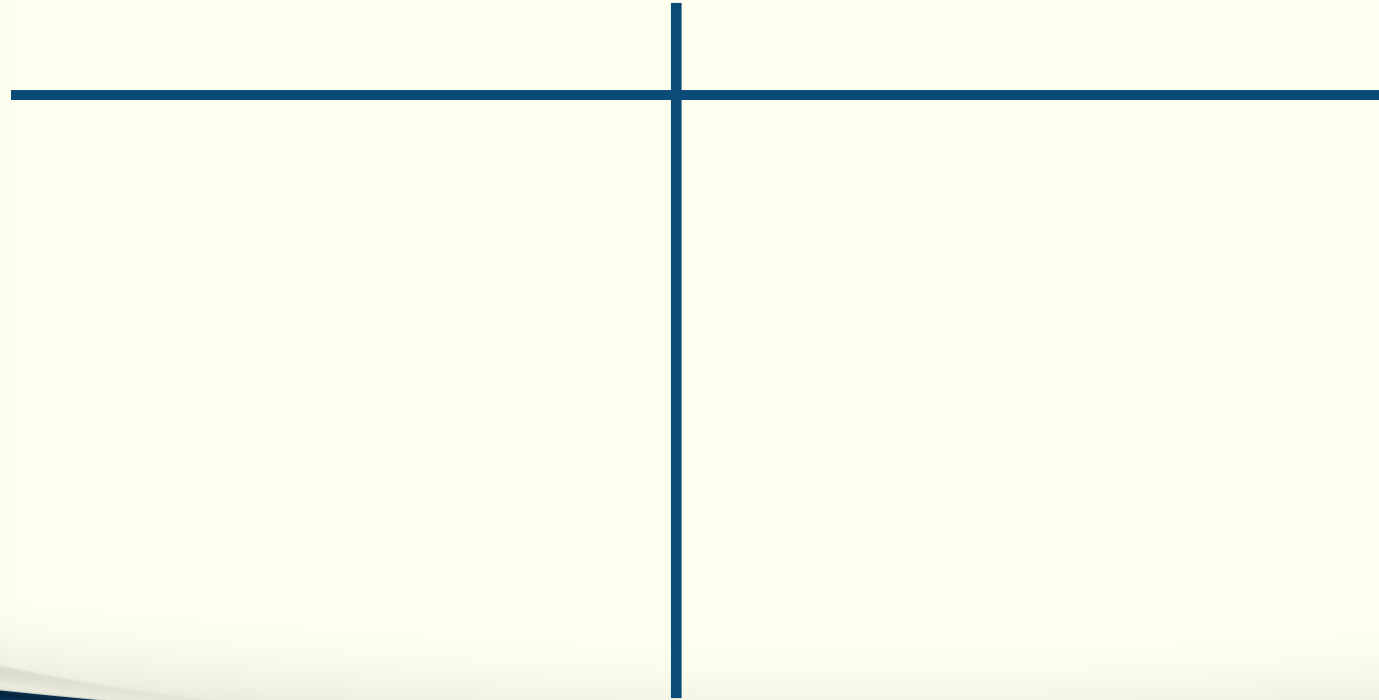
Crie um modelo de negócio



~~Licenças de software;~~

- ✓ Modelo de serviços;
- ✓ Identifique as carências do mercado;
- ✓ Diferencial competitivo está na expertise (o que vc sabe fazer com o software para agregar valor ao cliente);
- ✓ Foco no resultado que o software + serviços trarão ao cliente;
- ✓ O software precisa ser evoluído (seu modelo de serviços deve prever a sustentação desta evolução);
- ✓ As necessidades mudam (esteja atento);
- ✓ Expansão da oferta (entenda, aprenda, alinhe, mude, crie, expanda);

O modelo SPB



O foco

Caso de Sucesso



**Uma ferramenta de
ITSM**



- ✓ Aprox. 1.000 instituições diferentes associadas a comunidade;
- ✓ Comunidade com 3.200 usuários;
- ✓ Não apenas instituições públicas utilizam mas também as instituições privadas

Caso de sucesso: Governança

Gestão de TI



 **citsmart**
Intelligent Governance



Caso de sucesso: O Universo SMART...



 OpenProject



OpenPPM

Microsoft System Center



openstack™
CLOUD SOFTWARE

 OpenKM
Knowledge Management

Rudder
IT Infrastructure Automation & Compliance

 citsmart
Intelligent Governance
Citsmart

 Bacula
.org

 OPENAM

 OSSEC



 OpenSOC

 puppet
labs

 Nagios®

 OpenVAS
Open Vulnerability Assessment System

 Windows Server
Active Directory

 ZABBIX

artifactory

Desafios



- ✓ Investimento;
- ✓ Identificar as necessidades a serem atendidas;
- ✓ Tenha software que agregue valor ao nicho determinado;
- ✓ Ofereça serviços que se somem ao software e entregue um valor que os clientes estejam dispostos a pagar;
- ✓ O retorno não é a curto prazo;

Pontos de atenção



- ✓ Estabelecer uma comunidade ativa. Fornecer apoio aos usuários da comunidade;
- ✓ Lançar novos releases, corrigir Bugs, trazer evoluções;

Metas



- ✓ Envolver universidades;
- ✓ Inserir o componente “inovação” no modelo de operação dos serviços e na evolução do software;

O retorno



- ✓ Publicidade;
- ✓ Imagem;
- ✓ Financeiro – base instalada;
- ✓ Financeiro – novos clientes;

Vale a pena?



✓ Sim.

✓ Estaremos lançando em breve uma família de softwares no modelo SPB.



Obrigado!

E-Mail