

Completamento della strategia per i servizi BI da offrire ai clienti

di [Francesco Bergamaschi](#)

Pubblicato il 31 Maggio 2023

Le **possibili strategie** per ampliare e migliorare i **servizi offerti tramite Power Bi ai clienti...** anche per capire **come proporre** questi **nuovi servizi ai propri clienti storici**.

Le possibili strategie di Power Bi per migliorare l'offerta di servizi ai clienti

Durante il meeting con i soci di Luca, in cui si voleva discutere se o meno **iniziare a sondare i clienti su un loro interesse verso i servizi BI**, si è deciso di procedere ad **approcciare il mercato informandolo dei servizi Power BI fornibili da parte dello studio**.

Emergono, tuttavia, le seguenti **tematiche da approfondire**:

- A quali clienti approcciarsi? E come?
- Cosa offrire come servizio, cioè che tipo di report?
- Che tempi di realizzazione di una prima versione di test indicare al cliente?
- Come comportarsi riguardo alle licenze Power BI?
- Come comportarsi se una metrica richiesta dal cliente fosse troppo complessa in DAX per le conoscenze attuali di Luca?
- Come comportarsi in caso di problemi di funzionamento?
- Come comportarsi al riguardo della manutenzione dei report creati?
- Come comportarsi nel caso in cui l'IT non permetta di collegarsi al database sottostante il gestionale del cliente o non sia possibile farlo per qualche ragione di politiche IT o perché i dati NON sono su un database?



Luca ha detto la sua sulle prime tre, mentre si era riservato di approfondire sul resto.

Nel [precedente articolo](#) trovate la sua idea sui quesiti:

- **A quali clienti approcciarsi? E come?**
- **Cosa offrire come servizio, cioè che tipo di report?**
- **Che tempi di realizzazione di una prima versione di test indicare?**

In questo articolo riportiamo l'idea di Luca sugli altri punti emersi

Come comportarsi riguardo alle licenze Power BI?

Luca ha deciso di offrire sia il servizio di creazione/gestione delle licenze per chi non le ha e le vuole ottenere, sia di accettare che il cliente possa già avere licenze Power BI proprie.

Infine, pensa, qualche cliente vorrà semplicemente potere usufruire del report e non ne vorrà sapere di licenze.

Tutte queste ipotesi sono possibili, e una soluzione esiste per ognuna: nell'ultimo caso lo Studio di Luca potrebbe creare una licenza per il cliente sul tenant dello Studio, pagargliela e gestirgliela e poi fatturare il tutto insieme ai costi di gestione e abbonamento al servizio.

Come comportarsi se una metrica richiesta dal cliente fosse troppo complessa in DAX per le conoscenze attuali di Luca?

Questo, pensa Luca, è il problema minore. I clienti sono piuttosto indietro per la maggior parte, basterà poco per soddisfarli, almeno all'inizio.

Tuttavia, per il futuro o per un'inaspettata sofisticazione da parte di un cliente, vanno contattati dei consulenti di DAX.

Molti enti di formazione fanno il lavoro di mettere in contatto Professionisti ed Imprese.

Luca annota di parlarne con gli enti di formazione legati a Confindustria in regione.

Come comportarsi in caso di problemi di funzionamento?

Luca decide che lo Studio venderà il servizio e danno assistenza, ma i malfunzionamenti sono un problema di Microsoft.

Ovviamente il cliente farà riferimento allo Studio, dunque Luca si annota di testare il servizio clienti Microsoft per capire che livello di supporto garantisce e in che modo avviene la creazione di un ticket, la sua gestione e così via.

In ogni caso, la cosa non dipende da Luca né dallo Studio.

Bisogna decidere se fidarsi della tecnologia e della tecnologia ed affidabilità di Microsoft. Luca decide di fidarsi e di prendersi la responsabilità verso gli altri soci.

Come comportarsi al riguardo della manutenzione dei report creati?

Luca trova questa una grande opportunità ad offrire un servizio continuativo, i report vanno comunque migliorati e mantenuti.

Il lavoro sarà intenso all'inizio presso qualunque cliente, poi si renderà più rado.

Ma si potrà gestire un abbonamento per quest'ultima fase, mentre le prime fasi andranno gestite a progetto.

Come comportarsi nel caso in cui l'IT non permetta di collegarsi al database sottostante il gestionale del cliente o non sia possibile farlo per qualche ragione di politiche IT o perché i dati NON sono su un database?

Luca trova questa, invece, una discreta minaccia. Ci pensa su, e decide di parlarne con un informatico di fiducia: il suo.

Nel prossimo articolo sveleremo i consigli che Luca riceverà e che lo convinceranno ad andare avanti creando la prima newsletter per i suoi clienti in cui menzionerà che sono disponibili nuovi servizi in ambito BI!

NdR: Potrebbe interessarti anche...

[Power BI: come approcciare l'offerta ad un cliente dei servizi di Business Intelligence?](#)

A cura di Francesco Bergamaschi

Mercoledì 31 maggio 2023

Potrebbe interessarti:

CORSO POWER BI

VideoGuida pratica in italiano su Power BI Desktop e Cloud, pensata su misura per commercialisti e consulenti aziendali

con Dott. David Bianconi e Prof. Francesco Bergamaschi

DA VEDERE DOVE E QUANDO VUOI

Scopri di più su 

