



Semplificare i servizi di AI: un modello per i service provider

Colmare il gap tra esigenze aziendali e soluzioni AI

Di Xavier Poisson Gouyou Beauchamps, Global Vice President, Service Providers & HPE GreenLake Colocation, Hewlett Packard Enterprise

La domanda di servizi di AI è in forte crescita e i service provider si trovano di fronte a un bivio cruciale. Affrettandosi ad adottare l'intelligenza artificiale, molte aziende si trovano di fronte a notevoli ostacoli, tra cui complesse esigenze di infrastruttura, costi energetici elevati, requisiti di compliance e la mancanza di competenze interne in materia di data science. Queste problematiche spesso bloccano i clienti enterprise già in partenza, impedendo loro di sfruttare appieno il potenziale dell'AI.

I service provider hanno un'opportunità unica per intervenire. Con la loro competenza nelle operazioni dei data center, nelle architetture di intelligenza artificiale e nella delivery dei progetti, possono colmare i gap critici. Fungendo da ponte tra la tecnologia avanzata e le esigenze dei clienti enterprise, i service provider possono semplificare l'adozione dell'AI e offrire valore ai propri clienti.

Ecco come i service provider possono sfruttare al meglio il momento semplificando il processo di adozione, riducendo i costi e offrendo ai clienti un percorso più rapido verso l'innovazione basata sull'AI.

Perché i service provider possono diventare leader dell'AI

Spesso i clienti enterprise faticano ad adottare autonomamente l'intelligenza artificiale, poiché molti non possono contare sull'infrastruttura specializzata, sul personale qualificato e sugli ingenti investimenti necessari per implementare questi sistemi in modo efficace.

I service provider si trovano in una posizione ideale per fare da guida in questo ambito. L'affidabilità delle operazioni di data center, la competenza nelle architetture di intelligenza artificiale e la capacità di fungere da unico punto centrale di progettazione e delivery conferiscono loro un netto vantaggio. Possono semplificare l'adozione per i clienti enterprise, affrontando la complessità dell'implementazione e offrendo al contempo soluzioni personalizzate. Inoltre, la flessibilità e la preparazione intrinseche dei service provider consentono loro di adattarsi rapidamente alle mutevoli esigenze dei clienti, diventando così partner indispensabili nella gestione dell'adozione dell'AI.

È urgente che i service provider prendano l'iniziativa. Non possono più affidarsi alla vendita di sole macchine virtuali e offerte platform-as-a-service come facevano in passato, perché i clienti spendono meno in questo ambito e investono di più nell'intelligenza artificiale. Se i service provider non coglieranno subito questa opportunità, la perderanno per sempre.

Considerazioni per le distribuzioni di intelligenza artificiale

Prima di lanciare servizi di AI, i service provider devono valutare i propri punti di forza e colmare i gap critici. Per avere successo è necessario essere preparati in diversi ambiti: gestione del data center, integrazione dell'architettura AI, sostenibilità e compliance.

- I data center devono essere gestiti in modo da garantire che siano in grado di soddisfare le elevate esigenze dei carichi di lavoro di intelligenza artificiale dei clienti, dall'hardware ad alto consumo energetico ai sistemi di raffreddamento avanzati.
- La capacità di integrare le architetture AI negli ambienti dei clienti richiede competenze nella gestione di processi quali addestramento, messa a punto e inferenza.
- Anche la sostenibilità è un fattore importante da considerare, in quanto i clienti esercitano una pressione sempre maggiore per la riduzione del consumo di energia.
- Infine, soddisfare i requisiti di compliance è altrettanto essenziale con l'evoluzione delle normative relative all'uso dei dati e dell'energia.

Progettare strutture ottimizzate sia in termini di efficienza energetica che di flessibilità operativa può risolvere molte di queste problematiche, soprattutto se i provider sfruttano i tool per il monitoraggio del consumo di energia e delle emissioni di CO2. Con questa solida base tecnologica, i service provider possono presentarsi come partner affidabili per la fornitura di soluzioni AI efficienti e predisposte per il futuro.

Accelerare le distribuzioni con strategie intelligenti

Per distribuire in modo efficiente l'intelligenza artificiale è necessario un approccio strategico che ponga l'accento su focalizzazione, velocità e flessibilità. Per cominciare, i service provider dovrebbero concentrarsi su specifiche offerte di servizi di AI, anziché adottare un approccio troppo ampio.

È consigliabile pianificare la combinazione di servizi da offrire secondo la propria base installata e concentrarsi sulle aree in cui si può garantire il maggior valore, che si tratti di visione, linguaggio, casi d'uso di serie temporali o tabulari, addestramento, messa a punto o inferenza. Comprendere i propri punti di forza e allinearli alle esigenze del mercato è fondamentale per elaborare una strategia di intelligenza artificiale efficace.

Un'altra strategia efficace è l'implementazione di sandbox per la proof-of-value. Questi ambienti consentono ai service provider di sviluppare e presentare rapidamente proof of concept fruibili, per aiutare i clienti a convalidare le proprie scelte e visualizzare i risultati. La sandbox per la proof-of-value accelererà il processo di vendita riducendone i cicli, creando fiducia e aprendo la strada a partnership a lungo termine.

Anche la flessibilità è fondamentale. I modelli pay-as-you-grow permettono ai service provider di allineare i costi ai ricavi, attenuando le pressioni finanziarie iniziali. I sistemi scalabili garantiscono che i servizi possano crescere insieme alla domanda dei clienti, con operazioni che rimangono efficienti e agili. Con questo approccio, i provider possono distribuire rapidamente i servizi di AI, garantendo al contempo qualità e redditività.



Superare le problematiche e le insidie più comuni

Orientarsi tra le complessità dei servizi di AI implica diverse problematiche ed evitare le insidie può essere difficile. Un errore comune è l'errata allocazione delle risorse. Ogni service provider può scegliere di investire il proprio denaro in quattro ambiti: realizzazione, gestione, innovazione e commercializzazione. Se investe troppo nella realizzazione e nella gestione, rischia di trascurare le iniziative di innovazione e marketing necessarie per attrarre i clienti. Un approccio equilibrato garantisce che le risorse generino valore anziché essere destinate alle spese di amministrazione.

Un altro ostacolo comune è colmare le lacune di competenze. I progetti di intelligenza artificiale richiedono spesso una serie di competenze che spaziano dalla data science alla consulenza aziendale, fino all'integrazione del software. Queste competenze potrebbero non essere presenti nella forza lavoro di un service provider, ma la collaborazione con partner esterni può colmare efficacemente le lacune. Le partnership con fornitori di software indipendenti, società di consulenza ed esperti del settore possono garantire l'accesso a conoscenze e tool specializzati, che consentono ai service provider di fornire risultati di alta qualità.

Investendo in formazione, iniziative di co-selling e altre attività collaborative, i service provider possono potenziare le proprie funzionalità e accelerare le tempistiche di go-to-market. Questa mentalità collaborativa è essenziale per superare le problematiche e rimanere competitivi nel panorama in continua evoluzione dell'intelligenza artificiale.

Cogliere l'opportunità dell'AI

L'intelligenza artificiale sta rapidamente ridisegnando tutti i settori e i service provider che esitano rischiano di perdere il loro vantaggio in questo mercato in trasformazione. Con i clienti enterprise che incontrano notevoli ostacoli nell'adozione della tecnologia, i service provider hanno l'opportunità di assumere un ruolo di leadership.

Il successo parte da una strategia chiara: analizzare le funzionalità, colmare le lacune e concentrare le risorse sull'innovazione e sulla crescita del mercato. Puntando su soluzioni scalabili, distribuzioni efficienti e partnership consolidate, i service provider possono posizionarsi come attori chiave nell'adozione dell'AI. Coloro che agiranno con decisione oggi definiranno il futuro dell'adozione dell'intelligenza artificiale, assicurandosi al contempo una posizione di leadership in questo mercato dinamico.

L'autore



Xavier Poisson promuove la crescita economica presso HPE attraverso l'innovazione e lo sviluppo della community, supervisionando vendite e marketing per la rete mondiale di provider di servizi e colocation HPE.

Ulteriori informazioni alla pagina

[HPE.com/ai/insights](https://hpe.com/ai/insights)

Visit [HPE.com](https://hpe.com)

[Avvia chat](#)

© Copyright 2025 Hewlett Packard Enterprise Development LP. Le informazioni contenute nel presente documento sono soggette a modifica senza preavviso. Le uniche garanzie per i prodotti e i servizi Hewlett Packard Enterprise sono quelle espressamente indicate nelle dichiarazioni di garanzia esplicite che accompagnano tali prodotti e servizi. Nulla di quanto contenuto nel presente documento potrà essere interpretato come garanzia supplementare. Hewlett Packard Enterprise declina ogni responsabilità per eventuali omissioni o errori tecnici o editoriali contenuti nel presente documento.

a50012308ITE, Rev. 1

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE

hpe.com

