



## **Nuovo Programma Partner di Cloud.it basato sul Cloud Computing di Aruba**

*Trasparenza, convenienza e personalizzazione anche per i rivenditori del servizio Cloud*

---

Arezzo, 29 Ottobre 2012 – Aruba S.p.A. ([www.aruba.it](http://www.aruba.it)) lancia il Nuovo Programma Partner del servizio Cloud Computing, un'offerta innovativa per gestire in modo semplice un'infrastruttura Cloud per diversi tipi di soggetti o per tutti coloro che vogliono fare business col Cloud approfittando di prezzi convenienti.

I clienti del programma Partner potranno rivendere il servizio di Aruba in modalità White Label con le stesse caratteristiche offerte da Aruba. Ma ad aderire al programma potranno anche essere gruppi con diverse società come una multinazionale con le sue aziende, o piccole imprese con vari gruppi di lavoro - come un'agenzia di comunicazione con i propri clienti che desiderano gestire un'infrastruttura personalizzata per ogni singola entità: il programma Partner diventa, quindi, un vero strumento integrato di gestione dell'infrastruttura.

Tramite questo programma, Aruba mette a disposizione dei clienti:

- La possibilità di progettare e attivare in brevissimo tempo un proprio data center, dimensionando struttura e risorse secondo le reali necessità, pagando solo ciò che viene effettivamente utilizzato, senza alcun costo di start-up.
- I clienti del servizio hanno disponibile un'area dedicata, attraverso la quale gestire in modo semplificato ed in completa autonomia i propri utenti/clienti.
- Il pannello tecnico è del tutto personalizzabile, con loghi, grafica e indirizzo del sito a scelta del cliente, così da non essere più riconducibile all'offerta Cloud Computing di Aruba.
- Inoltre è possibile realizzare un listino di prezzi ad hoc anche per ogni singolo acquirente, avere fatturazione mensile, monitorare le risorse utilizzate e il dettaglio delle spese, con la possibilità di avvalersi di precisi report e statistiche di consumo (al livello del Partner come al livello di ogni singolo cliente).
- Una particolarità riservata ai clienti del programma partner è anche quella di poter concordare un fido con Aruba, permettendo una continuità del servizio anche qualora termini il credito.
- Altra caratteristica è costituita dalla possibilità che i rivenditori hanno di gestire i profili e i permessi dei loro clienti che utilizzano il servizio Cloud, abilitando o disabilitando le funzionalità di riferimento. Per esempio, un cliente CIO potrà gestire in completa autonomia la propria infrastruttura virtuale, mentre un cliente meno esperto tecnicamente potrà lasciare al Partner la gestione operativa del servizio non avendo accesso all'infrastruttura.



*“Abbiamo voluto parlare di “Programma Partner” piuttosto che di “Programma Rivenditori” perché non si tratta solamente di un modo per fare business – ha dichiarato Stefano Sordi, Marketing Director di Aruba S.p.A - Con questa offerta abbiamo fatto leva sulla versatilità e flessibilità della tecnologia Cloud per offrire un nuovo approccio di gestione di un’infrastruttura tecnica multipla e complessa consentendo di replicarla con diversi livelli di servizio”.*

Aderire al Programma significa poter contare non solo su un fornitore di servizi affidabile, ma anche su un’infrastruttura tecnologicamente avanzata, caratterizzata da elevati standard qualitativi e di sicurezza (i data center proprietari assicurano standard di sicurezza Tier IV). Le risorse computazionali e lo storage dei sistemi Cloud, utilizzano tecnologie di ridondanza e replica, con la possibilità di attivare Virtual Machine su più data center per assicurare soluzioni di Business Continuity e Disaster Recovery.

E’ possibile diventare partner del servizio Cloud Computing di Aruba richiedendo un contatto commerciale attraverso l’apposito form presente sul sito, all’indirizzo: <http://www.cloud.it/it/diventa-partner.aspx>.

### **Gruppo Aruba**

*Fondata nel 1994, Aruba S.p.A. è azienda leader nei servizi di web hosting, e-mail, PEC e registrazione domini, primo provider in Italia per numero di hosting e domini registrati e vanta la leadership nei mercati della Repubblica Ceca e Slovacca. Il gruppo Aruba S.p.A. gestisce oltre 2 milioni di Domini registrati e mantenuti, 6 milioni di caselle email, 20.000 server gestiti e un totale di oltre 2 milioni di clienti. I servizi Aruba sono erogati dai due Data Center di Arezzo, dai due di Milano e uno di Ktiš.*

*Per ulteriori informazioni: [www.aruba.it](http://www.aruba.it), [www.cloud.it](http://www.cloud.it)*

---

### **Contatti per la stampa:**

<b>SEIGRADI</b>	<b>ARUBA S.p.A.</b>
Barbara La Malfa / Chiara Carobello	Ufficio Stampa
Via Mameli, 3 – 20129 Milano (MI)	Loc. Palazzetto, 4 – 52011 Bibbiena (AR)
Tel. +39.02.84560801	Email: <a href="mailto:ufficio.stampa@staff.aruba.it">ufficio.stampa@staff.aruba.it</a>
Fax +39.02.84560802	<a href="http://www.aruba.it">www.aruba.it</a>
Email: <a href="mailto:aruba@seigradi.com">aruba@seigradi.com</a>	
<a href="http://www.seigradi.com">www.seigradi.com</a>	