ApiShare

Apishare overview



ApiShare, è una soluzione dedicata alla gestione dell'intero ciclo di vita degli artefatti software, dalla loro ideazione alla messa in produzione e alla successiva eventuale distribuzione a sottoscrittori esterni. E' costituita da un insieme integrato di strumenti e servizi finalizzati ad una gestione organizzata, controllata e semplificata dell'intero eco-sistema API.

La soluzione consente di organizzare e completare il proprio "success journey" integrando efficacemente le persone con i sistemi, dando a ciascuna risorsa gli strumenti tecnologici e le informazioni di dettaglio utili a collaborare in un eco-sistema omogeneo, informato e ben regolato.

La soluzione software, attraverso le sue funzionalità, facilità e coordina le attività dei diversi attori coinvolti, evitando loro onerose attività di trascrizione, ricerca e comunicazione frammentata, consolidando in un unico catalogo tutte le informazioni, tecniche e funzionali, per le diverse categorie di utenza, anche non tecnica, interna ed esterna.

Uno degli aspetti chiave della Governance delle API introdotta attraverso la soluzione ApiShare è proprio la disponibilità di uno strumento non decorativo, in grado di rendere agevole e coordinato l'intero ciclo di vita delle API, garantendo a tutti gli attori coinvolti un punto informativo centralizzato, in grado anche di coordinare e gestire automaticamente le attività di creazione controllo gestione e rilascio delle API.

Per facilitare la sua adozione la soluzione è stata progettata per aderire all'architettura esistente, senza alcun cambiamento delle tecnologie in uso, aperta e flessibile verso ogni tipo di organizzazione o processo. Uno strumento assolutamente non invasivo che non impone doppio lavoro o replica di attività o informazioni, basato su tre princìpi fondamentali:

ApiShare

DISACCOPPIARE LA COMPLESSITA' ORGANIZZATIVA DALLA COMPLESSITA' TECNOLOGICA

Al crescere della complessità tecnologica devono diminuire i vincoli e le forzature che impediscono alla complessità organizzativa di essere soddisfatta attraverso servizi digitali.

CREARE UN PUNTO DI CONTATTO UNIFICATO TRA LE VARIE FUNZIONI AZIENDALI

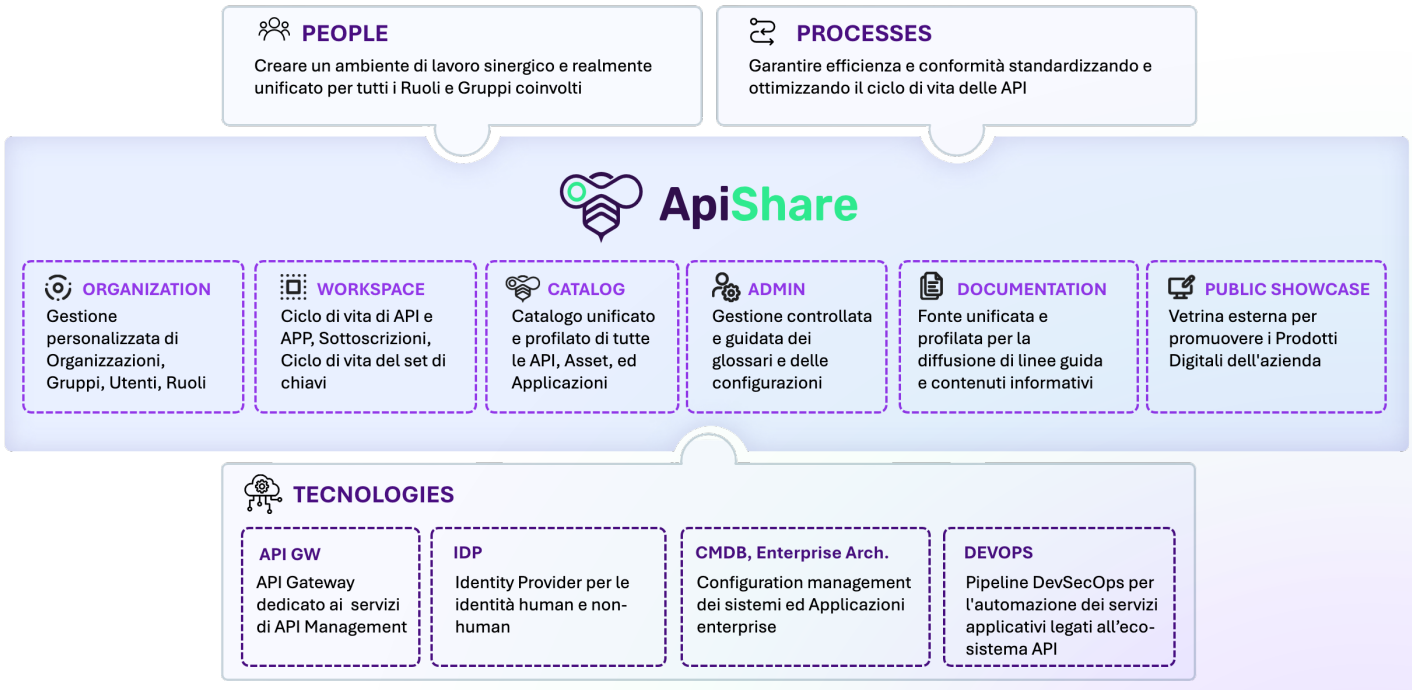
Un catalogo dei prodotti digitali per velocizzare e semplificare l'utilizzo di qualunque servizio operativo o applicativo, rendendo fluido e veloce il processo di ideazione, creazione e approvazione di nuove funzionalità.

TRASFORMARE GLI ASSET AZIENDALI IN PRODOTTI DIGITALI

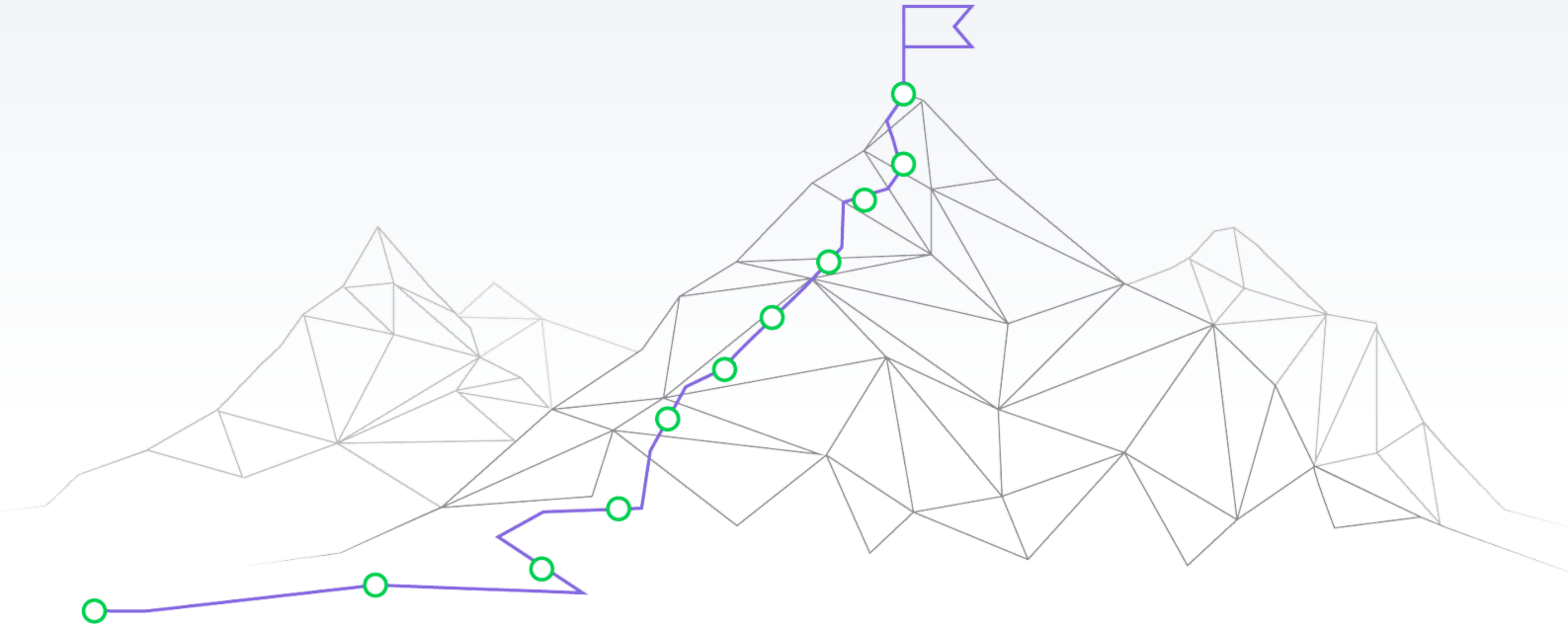
I "prodotti digitali" devono poter essere adeguatamente gestiti e censiti in piena sicurezza sia all'interno che all'esterno, per sviluppare e curare una rete di collaborazioni digitali dei propri partners e Clienti offrendo una gamma di soluzioni o prodotti completamente digitali.

Le funzionalità coprono tutte le attività a corredo dell'intero percorso di gestione e rilascio delle API, e di altri asset software aziendali, consentendo di raccogliere e controllare attraverso uno strumento realmente unificato:

- Le caratteristiche dell'API/APP (Stato, obiettivi, specifiche di base)
- Le sue proprietà tecniche (interfacce, protocolli, etc.)
- Un catalogo completo consultabile anche attraverso tag in linguaggio naturale
- La documentazione descrittiva (specifiche di funzionamento, obiettivi, swagger, etc.)
- Lo stato dell'API/APP: (piattaforme, cicli di rilascio, validità, etc.)
- Le regole e le linee guida di utilizzo (interne ed esterne!)
- Automazione dei cicli di approvazione interna attraverso un motore di workflow dedicato
- La possibilità di controllare in tempo reale sottoscrittori e utenti (eventualmente monetizzandoli)



Success Journey: il percorso ideale per la Governance dell'ecosistema API



L'ideale completamento dell'adozione degli strumenti e dei servizi descritti si ha con il **Success Journey**: un percorso di accompagnamento all'adozione governato dall'Organizzazione Customer Success di ApiShare, compreso nella licenza d'uso del prodotto, che ha l'obiettivo di accompagnare e assistere i Clienti nel loro percorso di creazione di un eco-sistema APP/API moderno ed efficiente durante il primo anno di utilizzo della soluzione.

Il Success Journey, rappresenta un vero e proprio percorso, esso infatti ha come caratteristica peculiare quella di svolgersi durante i primi 12 mesi di adozione della licenza d'uso, a partire dalla sottoscrizione delle licenze secondo le fasi indicate più oltre.

Insieme ai nostri Clienti nel primo anno di utilizzo del prodotto si organizzano verifiche periodiche degli obiettivi, l'analisi delle nuove eventuali funzionalità disponibili e l'esame di nuovi spunti di ampliamento del processo di sviluppo dell'eco-sistema API del Cliente. Da questi scaturiranno ulteriori azioni e nuovi obiettivi di business in grado di proiettare il Cliente verso una sempre maggiore efficienza ed efficacia del proprio patrimonio applicativo. Il "viaggio" si articola secondo le quattro fasi di seguito descritte:

EVALUATE

Questa fase ha lo scopo di raccogliere ed analizzare nel dettaglio le esigenze del Cliente per proporre una soluzione cucita su misura: attraverso delle DEMO sul prodotto, vengono presentate le capabilities di ApiShare e avviato un tavolo di confronto con il Cliente per identificare come tali funzionalità possano essere applicate al contesto aziendale. Il deliverable principale di questa fase è un Value Plan, un documento contenente Obiettivi, metriche di misura, strategia adottata per perseguirli.

EXECUTE

Quanto definito nel Value Plan viene concretizzato durante la fase di EXECUTE, una fase operativa da parte del team ApiShare. Il primo anno di un'iniziativa la parte più corposa di questa fase è rappresentata dalle attività di Onboarding e Configurazione, attraverso le quali ApiShare viene configurato per massimizzarne l'aderenza al contesto Cliente. In questa fase è previsto altresì un training iniziale ai referenti dei Team che dovranno utilizzare lo strumento, che sarà erogato in modalità train-the-trainer.

OPTIMIZE

Quanto costruito durante la fase di Execute viene consolidato e monitorato in questa fase, al fine di individuare margini di ottimizzazione in un'ottica di miglioramento continuo. Durante questa fase, oltre al necessario supporto tecnico specialistico, vengono effettuate attività di coinvolgimento degli stakeholders per consolidare il loro ingaggio ed evangelizzarli all'utilizzo del framework e di ApiShare. In questa fase il Customer Success Specialist raccoglie feedback dal Cliente e lo aiuta per assicurare una risoluzione veloce ed efficace delle segnalazioni eventualmente aperte verso il tech support.

GROW

La fase di Grow favorisce la crescita continua del valore aggiunto che il prodotto AS insieme con l'adozione del AS API Governance framework ha creato per il Cliente. Viene fatto un bilancio di chiusura rispetto agli obiettivi tracciati nel Value Plan. Nuove proposte ApiShare, esigenze Cliente e nuovi obiettivi di business alimentano nuovamente il Value Plan che viene attualizzato e guida il ciclo dell'iterazione successiva del journey.



(*) Queste attività non rientrano formalmente nel Success Journey, ma vengono coordinate durante la fase di esecuzione.