

Optimiziranjem mreža do poslovnog uspjeha

Istovremeno s primjenom novih tehnologija potrebno je održavati i unaprjeđivati karakteristike postojeće mreže uz dodatne aktivnosti planiranja i optimizacije mreže. Da bi operatori bili uspješni i u zahtjevnim tržišnim uvjetima nužno je da prate razvoj suvremenih tehnologija te da svoje procese optimiziraju na način da tehnološki razvitak pretoče u poslovnu dobit.

Telekom okruženje je postalo izrazito kompleksno uz izraženu jaku konkurenciju na tržištu. Ubrzani razvoj tehnologije privlači sve veći broj igrača koji dolaze na tržište u potrazi za svojom pozicijom dok krajnji korisnici očekuju sve kompleksnije, raznolikije i stabilnije usluge pa se operatori suočavaju s ogromnim izazovom da stalno razvijaju svoje kompetencije kako bi se mogli održati u trci. Pri tome su ključni razumijevanje tržišta i razvoj poslovanja koji zahtijevaju sposobnost uočavanja potreba krajnjih korisnika. Podrška tih potreba odvija se kroz evoluciju poslovnih modela te inovativne usluge koje će se ponuditi krajnjim korisnicima uz pomoć novih tehnologija.

KUPCIMA POMAŽEMO U STVARANJU NOVIH POSLOVNIH PRILIKA

Ne treba posebno naglašavati koliko su ove aktivnosti zahtjevne u pogledu raspoloživog vremena, ljudskih resursa, kompetencija i iskustva. Zato ne čudi da je operatorima vrlo teško kvalitetno i na vrijeme odgovoriti svim zahtjevima i izazovima tržišta. Ericsson kao globalni isporučitelj opreme i pokretač tehnoloških inovacija putem

konzultantskih usluga, ne samo da ima jasnu sliku telekom svijeta već, kao predvodnik u telekom industriji, pomaže svojim kupcima da se pravovremeno pripreme i spremno prihvate poslovne prilike koje razvoj tehnologije donosi.

Ericssonove konzultantske usluge temelje se na kompetencijama i iskustvu nastalim sudjelovanjem na stotinama projekata, na različitim tržištima, nužnim da bi kupcu pomogli u postizanju poslovnog uspjeha. Ericssonova konzultantska organizacija poznavanjem svih aspekata telekom industrije može uspješno usmjeravati kupca kroz ključne odluke i implementaciju rješenja koja su nužna za ostvarenje izvanrednih poslovnih rezultata.

Ključ uspjeha je prepoznati potrebe kupca i uočiti područja poslovanja u kojima bi se mogao postići određeni napredak prihvaćanjem novih metoda već iskušanih u sličnim situacijama negdje drugdje u svijetu.

POZICIONIRANJE KUPACA NA TRŽIŠTU

Konzultantskim uslugama o načinu poslovanja (*Operational Consulting*) Ericsson pomaže svojim kupcima da promjenama u načinu poslovanja smanje operativne troškove i povećaju učinkovitost, na taj način unaprijede svoju konkurentnost na tržištu te se kvalitetno pozicioniraju kod svojih kupaca.

Ericsson konzultantskom uslugom o strategiji poslovanja (*Strategy Consulting*) predlaže svojim kupcima najbolji put za razvoj i rast poslovanja. Definiranjem poslovne strategije i razvojem poslovnih planova, marketinga, novih usluga i tehnologija

nastoje se ispuniti očekivanja i potrebe krajnjih korisnika te naše kupce učiniti prepoznatljivim na tržištu.

Trenutačno najrazvijenija konzultantska usluga u našoj kompaniji je orijentirana na tehnološki razvoj operatora (*Technology Consulting*). Sama usluga se sastoji od nekoliko modula putem kojih se operatorima pruža podrška u evoluciji mreže i implementaciji novih funkcionalnosti, analizi postojećih usluga i kapaciteta te njihovom prilagođavanju potrebama krajnjih korisnika. Dostupna je i analiza i optimizacija karakteristika mreže te razne inovativne i kupcu prilagođene metode i alati kojima se brže i efikasnije pomaže u rješavanju problema.

Na taj način proaktivnim pristupom nastojimo, u sklopu partnerskog odnosa, pomoći našim kupcima u definiranju i identifikaciji problema te njihovom rješavanju. Zajednički nam je cilj zadovoljstvo naših kupaca na način da im osiguramo kvalitetne i napredne tehnologije i usluge.



* Autor teksta radi u kompaniji kao konzultant za mobilne mreže