

USPJEŠAN SUSRET S KUPCEM U SPLITU

TEKST: Alen Bulić i Zdenka Hrabar
FOTO: Alen Bulić

Pojam visoke razlučivosti u prijenosu govora (HD voice) obuhvaća tehnologiju koja podiže kvalitetu govora u pokretnoj i nepokretnoj mreži na zamjetno višu razinu. Jednostavno rečeno, visoka razlučivost u prijenosu govora omogućuje besprijekornu kvalitetu razgovora u uvjetima kada normalni razgovor čak nije niti moguć. Pionirskim angažmanom i suradnjom s drugim isporučiteljima u navedenom području, Ericsson je operatorima omogućio novu poslovnu priliku.

Jedan od operatora koji čvrsto zagovara kvalitetu koju donosi ova tehnologija je francuski operator Orange, za čiji je tim organizirana specijalizirana radionica, u Splitu u prvoj polovici svibnja. Za više od trideset predstavnika kupca i brojne kolege iz Ericssonovih globalnih organizacija pripremljen je niz prezentacija u hotelu Radisson Blue Resort Split i demonstracijski program u sjedištu Ericssona Nikole Tesle u Splitu.

Samo rješenje HD voice funkcionalnosti za kupca Orange Francuska razvio je tim od tridesetak stručnjaka Centra za razvoj rješenja kompanijskog Centra za istraživanje i razvoj. Susret s kupcem upriličen je prije same ugradnje kako bi se što bolje prepoznale i realizirale potrebe i očekivanja kupca.

DOBAR ODZIV I JOŠ BOLJI EFEKTI

Glavni ciljevi susreta su bili postići razumijevanje strategije prijenosa govora tehnikom visoke razlučivosti te raspraviti i uskladiti razumijevanje tehničkih zahtjeva sa stajališta kompanija Orange i Ericsson. Predstavljen je način razvoja funkcionalnosti u Ericssonovoj Razvojnoj jedinici za jezgrene mreže, same tehničke pojedinosti koje se odnose na realizaciju visoke razlučivosti u prijenosu riječi i strategije provođenja verifikacije. Tehničkim razgovorima na temu zahtijevane funkcionalnosti, kao i pojedinostima koje su vezane uz



samu realizaciju bio je posvećen najveći dio događanja. To je dovelo do rješavanja tehničkih pitanja u konstruktivnoj i tolerantnoj raspravi čime je ostvareno povjerenje kupca. Na sva pitanja odgovor je stizao bez zadržke i s punom kompetentnošću.

U prilog tome govori ocjena prezentiranog rješenja od strane francuskog tima nakon završetka prvog dana radionice: „Do sada smo bili uvjereni da će se naši zahtjevi ispuniti, ali sada znamo da će to biti tako!”

„Što se tiče najvažnijih momenata drugog dana događanja, izdvojio bih demonstraciju dvaju najmerodavnijih primjera HD voice funkcionalnosti u simuliranoj okolini. Tri mjeseca prije nego li je ta funkcionalnost ostvarena, prikazali smo rad programske podrške koja ispunjava sve tehničke zahtjeve. To je bio trenutak u kojem smo odbacili i posljednje sumnje, ako ih je i bilo, u uspješnu isporuku“, komentira Alen Bulić, voditelj grupe u Centru za razvoj rješenja.

KORIST JE OBOSTRANA

Predstavnici kompanije Orange bili su vrlo zadovoljni sadržajem radionice



koja je u potpunosti ispunila njihova očekivanja, a zadovoljstvo ovakvim načinom rada i suradnje osjećaju i članovi tima Centra za razvoj rješenja (ETK FDC).

„Ovakav susret s kupcem bio je velika prilika da se osjeti koja je prava vrijednost za naše korisnike te za što bolje razumijevanje njihovih potreba. Priliku za učenje imao je cijeli tim koji je radio na razvoju funkcionalnosti, a isto tako i ostali sudionici radionice. Štoviše, pokazalo se da je moguće povezati sve strane iz cijelog lanca vrijednosti: od zahtjeva do programske podrške u primjeni. A što je još važnije, potvrdilo se da direktna suradnja s kupcem može stvoriti više vrijednosti nego bilo koja opsežna pripremna faza“, zaključuje Alen.