

"كونكيت" ("فتوحات") 2015: أورانج بزنس سرفيسس تطمح إلى أن تصبح رائدة حلول الاتصالات المتقاربة

بيان صحفي

باريس، 9 سبتمبر 2010

- الطموح: أن تصبح أورانج بزنس سرفيسس رائدة حلول الاتصال في العالم.
- محاور التطور الأساسية: الحوسبة السحابية، الفيديو، وإنترنت الأشياء، والبلدان الناشئة، وتقع هذه المحاور كلها في صميم استراتيجية "كونكيت".
- في فرنسا: مساعدة الشركات، من متعددة الجنسيات إلى الشركات المتوسطة والصغيرة، على تجاوز مرحلة التحول القادمة في تكنولوجيا المعلومات وإغناء خدمات الاتصال لديها.

وتماشياً مع خطة "كونكيت 2015" التي طرحها فرانس تيليكوم-أورانج في 5 يوليو الماضي، قال فيفك بديناث، المدير التنفيذي لأورانج بزنس سرفيسس، مبيناً المحاور الأساسية لاستراتيجية أورانج بزنس سرفيسس للسنوات الخمس القادمة "في سياق تعود فيه تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من جديد لتصبح أحد الاهتمامات الرئيسية لمديري الشركات، يدفعنا طموحٌ أساسي: أن تصبح رائدة حلول التواصل لدى الشركات في فرنسا والعالم في العام 2015، معززين موقعنا كمشغل بنى تحتية لتكنولوجيا المعلومات تلقتي فيها الاتصالات والمعلوماتية".

5 أولويات لأورانج بزنس سرفيسس

عند أورانج بزنس سرفيسس، أن تكون مجمع حلول اتصال، يعني تطوير ونشر وإدارة حلول تواصل وتعاون مبسطة، قائمة على بنية تحتية لتكنولوجيا المعلومات مُحكّمة وشبكاتٍ فعالة، وتطبيقاتٍ عمودية أقرب ما تكون إلى تلبية تحديات واحتياجات الأعمال وحلولٍ مثلى للتواصل مع الزبائن. كما يعني تقديم جملة هذه المعارف والخبرات للعالم "كخدمة" مع أفضل خبرة بالزبائن في كل أنحاء العالم.

تقوم الاستراتيجية التي رسمتها أورانج بزنس سرفيسس على أولوياتٍ خمس:

1. أن تكون رب عمل يهتم بصلاح حال موظفيه والمجتمع بصفة عامة
2. وأن تقدم تجربة نموذجية للزبون
3. وأن تركز على محاور تطورها وتسويق حلولها المبتكرة
4. وأن ترسم وتنفذ استراتيجيات إقليمية أكثر ما تكون صلة وملائمة
5. وأن ترفع من مستوى أداءها إلى الحد الأمثل.

محركات التطور: 4 أهداف استراتيجية

وضعت أورانج بزنس سرفيسس لنفسها أهدافاً طموحة في أربعة أسواق أساسية:

- توليد 500 مليون يورو في سوق الحوسبة السحابية من الآن حتى العام 2015 من خلال تسريع جهودات التطوير لديها في أربعة مجالات: الشبكات المهمة للحوسبة السحابية "cloud-ready"، والبنى التحتية "كخدمة" (غب الطلب)، والاتصالات، والحلول التعاونية "كخدمة"، ومحلات تنزيل التطبيقات "application stores".
- تسويق 10 ملايين بطاقة تعريف SIM من الآن وحتى العام 2015 في سوق M2M (Machine-to-Machine) (أي إنترنت الأشياء) بالاعتماد على تطوير الخدمات إلى ما وراء توفير الاتصال، وعلى مركز الخبرة الدولي المكرس التابع لها ببروكسل، ودورها المحرك في تقييس هذه السوق.
- أن تصبح الرقم 1 في فرنسا وأحد الثلاثة الأوائل في العالم في ميدان الاجتماعات عن بعد. تشمل التوجهات الأساسية في هذا الميدان: قدرة الأجهزة الطرفية والشبكات على العمل مع بعضها البعض، وتطوير حلول ثمار وتضاف، وتبسيط الاستخدامات من خلال دعم الزبائن وتوجيههم.
- توليد مليار يورو من الإيرادات في البلدان الناشئة، من خلال دعم الزبائن الدوليين في تطوير أنشطتهم في هذه البلدان وتكثيف حضورها هي إلى جانب الشركات المحلية الكبرى فيها.

كما تعمل أورانج بزنس سرفيسس بقوة على تعزيز سعة شبكاتها السريعة، الثابتة منها والمتنقلة، وتطوير عملياتها في ميدان خدمات إدارة الأساطيل المتنقلة، وإدارة العلاقة مع الزبون، ومطحة عمل المستقبل، وخدمات الأمن.

استراتيجية مختلفة بفرنسا، مكيفة لكل سوق على حدة

كي تكون أقرب ما تكون إلى واقع الشركات الفرنسية، تكثف أورانج بزنس سرفيسس طريقة تعاملها مع حجم واحتياجات هذه الشركات.

- الشركات متعددة الجنسيات والمؤسسات الكبرى

لعبت تكنولوجيا المعلومات والاتصالات دوراً أساسياً في الأزمة. ومع عودة الانتعاش الاقتصادي مجدداً، تقدم أورانج بزنس سرفيسس نفسها بصفتها شريك التحول والتطور الدولي لكبرى الشركات، لاسيما في البلدان الناشئة. فالشركات الكبرى تحتاج في الواقع اليوم إلى شينين اثنين: اكتساب مزيد من المرونة وتحسين أفضليتها التنافسية. تلبى أورانج بزنس سرفيسس هاتين الحاجتين من خلال عروضها في مجال الحوسبة السحابية، والتعاون (محطة عمل المستقبل)، وإدارة البنى التحتية لتكنولوجيا المعلومات، وإدارة العلاقة مع الزبون، وبين الآلة والآلة، وإدارة الأساطيل المتنقلة.

- المهنيون والشركات المتوسطة والصغيرة

تطمح أورانج بزنس سرفيسس قبل كل شيء إلى مساعدة المهنيين والشركات المتوسطة والصغيرة على تجاوز مرحلة التحول المقبل في تكنولوجيا المعلومات. وبالتالي تقوم بإجراءات في مجال جودة الخدمة على درجة عالية من الأولوية لإرشاد ودعم هذه الشركات بشكل أفضل. وتواصل أورانج بزنس سرفيسس تطوير طيف من المنتجات والخدمات تتيح لجمهور المهنيين والشركات المتوسطة والصغيرة الاستفادة من أحدث حلول الاتصالات المبتكرة، لاسيما حلول التقارب على غرار حلها الجديد 'هاتف الأعمال الموحد' (Business Téléphonie Unifiée)، وحلول التعاون وخدمات الحوسبة السحابية المخصصة.