

ГРУППА ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ

РЕГУЛЯРНЫЙ ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НАШИ ВНУТРЕННИЕ ОРИЕНТИРЫ

Цели:

1. Поддержание KPI/ параметров РРЛ на целевых значениях.
2. Обеспечения высокой надежности РРЛ сети.

Задачи:

1. **Контроль/Анализ** KPI/ параметров сети РРЛ.
2. Своевременное **планирование** мероприятий по поддержанию KPI сети РРЛ/ Обеспечению надежности.
3. Своевременное **осуществление/контроль исполнения** мероприятий по поддержанию KPI сети РРЛ/ Обеспечению надежности.

Внутренние ориентиры:

- Качество (бездефектность)

Любая задача/ вопрос прорабатывается качественно на 100%. Наш внутренний таргет- нивелирование ошибок и дефектов до нуля.

Дефекты/ Ошибки-> снижение KPI/ надежности сети-> Ухудшение абонентского сервиса-> Падение кол-ва абонентов (и NPS) -> снижение клиентской базы/Трафика -> снижение выручки (ARPU* клиентская база)

Дефекты/ Ошибки= снижение выручки.

- Оперативность

Наши мероприятия преимущественно нацелены на краткосрочную перспективу, поэтому важно на все вопросы реагировать оперативно.

Промедление= падение KPI РРЛ-> падение KPI БС-> Ухудшение абонентского сервиса-> Падение кол-ва абонентов (NPS) -> снижение клиентской базы/Трафика -> снижение выручки (ARPU* клиентская база)

Промедление= снижение выручки.

- Ответственность

Мы всегда берем на себя ответственность за свою работу, а значит уверены в ее результате. Мы отвечаем за качество.

Ответственность-> уверенность в результате -> Качество.

Ответственность= Качество.

-Точность

Мы точно/ четко определяем приоритетные направления нашей деятельности.

Точность-> Правильное планирование -> повышение производительности.

Точность= Повышение/ поддержание уровня производительности

-Клиентоориентированность

Наши клиенты – это не только абоненты, но и регионы, МР, смежные направления. Мы не даем задаче упасть между стульев. Т.е. если к нам пришли, но решение не в нашей ЗО, мы «за ручку» клиента доводим до того, в чьей ЗО решение вопроса обратившегося клиента. Убеждаемся, что там клиента приняли.

Клиентоориентированность-> Удовлетворение потребностей клиента-> укрепление клиентской базы/ Коллектива

Клиентоориентированность= укрепление клиентской базы/ Коллектива

Таким образом, сформированные ценности помогут повысить производительность, сделать результат деятельности наиболее качественным, а значит будут способствовать укреплению и дальнейшему развитию клиентской базы, что в свою очередь позволит увеличивать выручку.

РЕЗУЛЬТАТЫ 2019

1. Контроль/Анализ KPI/ параметров сети РРЛ:

- Сформирован и запущен в работу отчет по утилизации емкостных ресурсов сети РРЛ- RRL_Integrity.

Иван Дивак лично отметил важность данного отчета и выразил Благодарность всем, кто был причастен к его разработке и внедрению.

~~Организованы и внедрены в работу инструментов по автоматическому формированию отчетов QOS NEC, E///.~~

	w1902/W1952 NEC	HPSSon
ИТОГО	2291/58	3010/112

~~Организован и внедрен в работу инструмент по автоматическому формированию отчетов по удалению потоков.~~

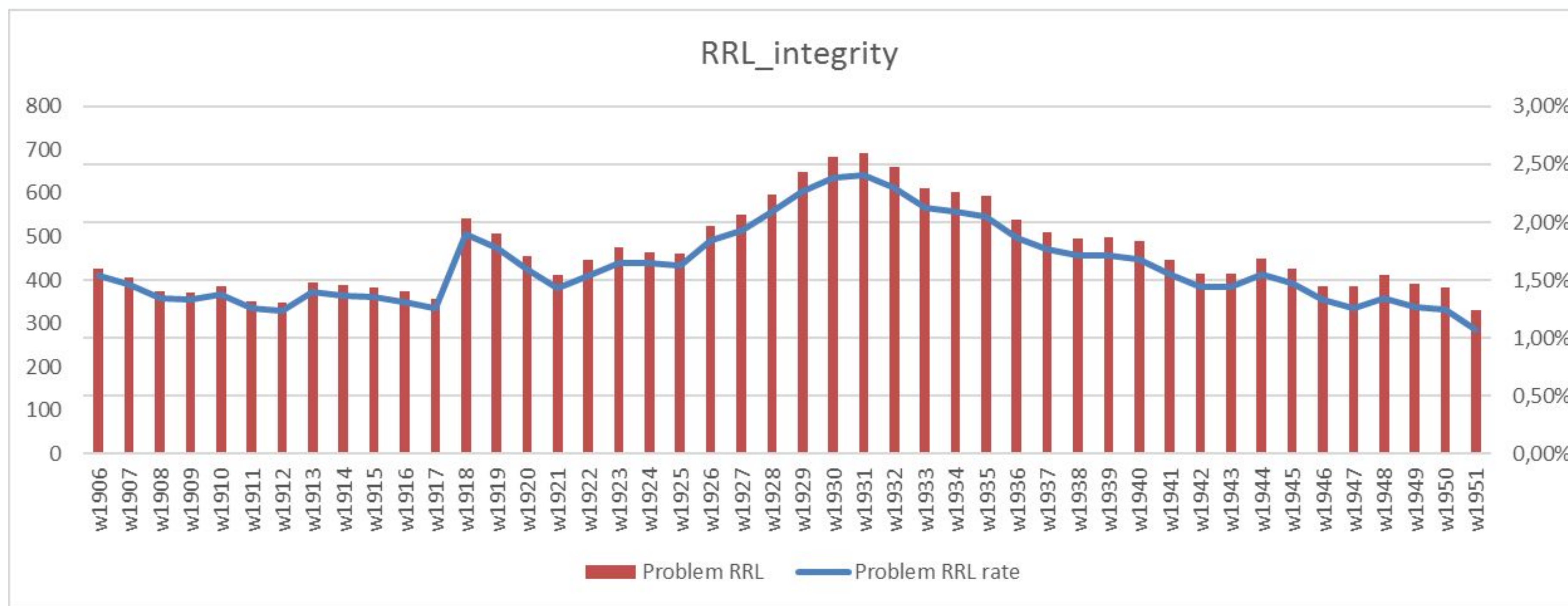
	w1909/w1850 Кол-во неиспользуемых потоков
ИТОГО	23053/1482

- Ведется усиленная работа по сохранению целостности статистики по сети РРЛ (Емкостные данные по пролетам, целостность статистики и т.д.).
- Написана инструкция в регионы для локализации и устранению инцидентов на сети РЛЛ.

РЕЗУЛЬТАТЫ 2019

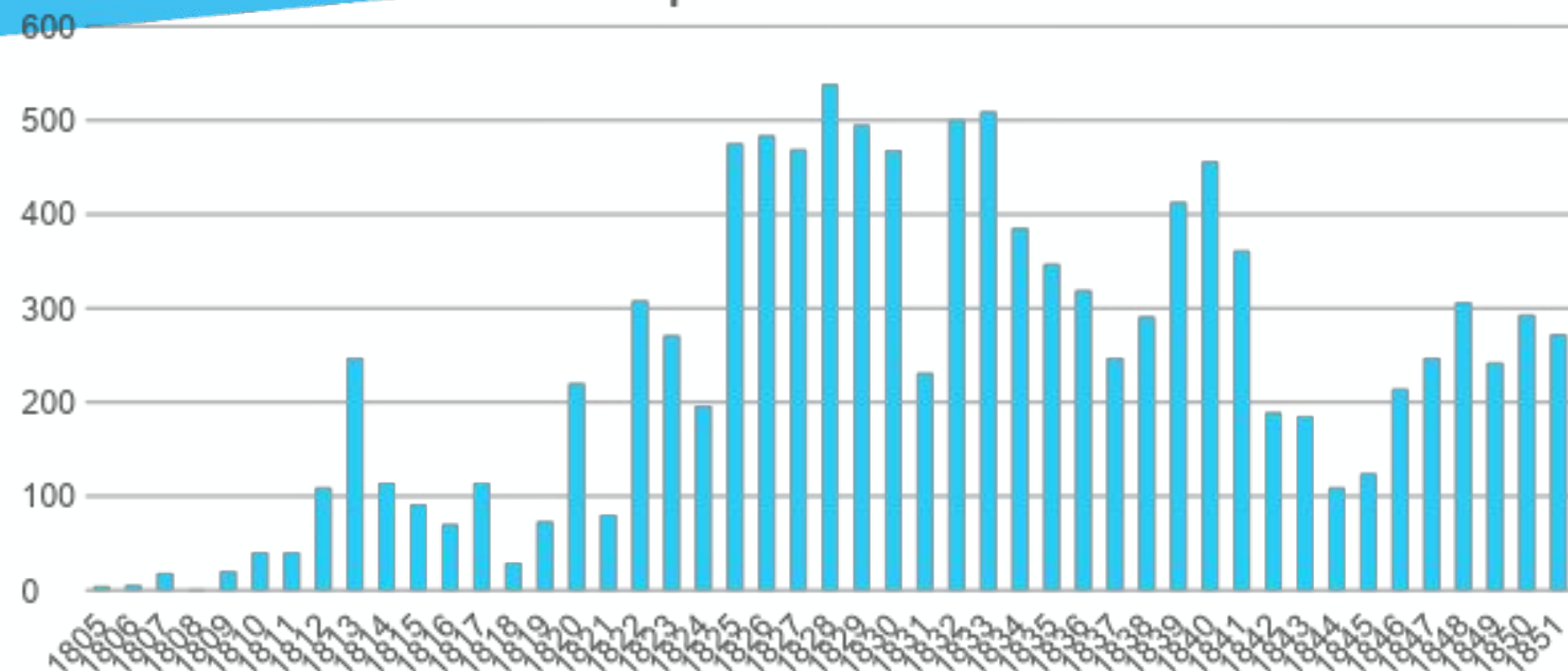
2. Своевременное планирование/ осуществление мероприятий по поддержанию KPI сети РРЛ/ Обеспечению надежности.

- Пересмотрен алгоритм формирования заданий на расширения РРЛ- увеличен интервал по прогнозу утилизации на 12 недель.

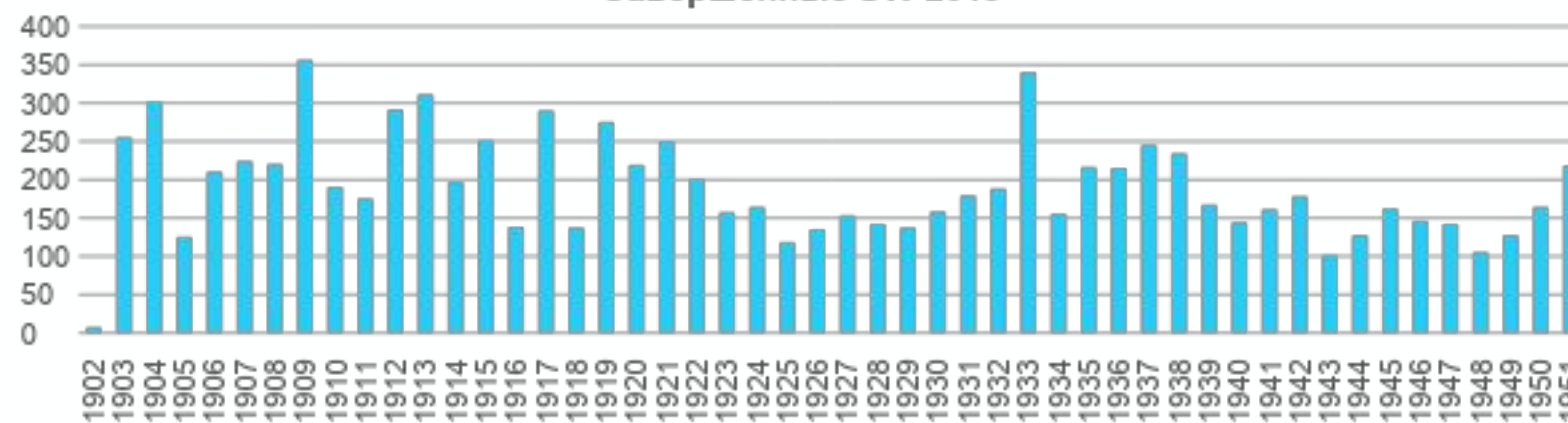


РЕЗУЛЬТАТЫ 2019

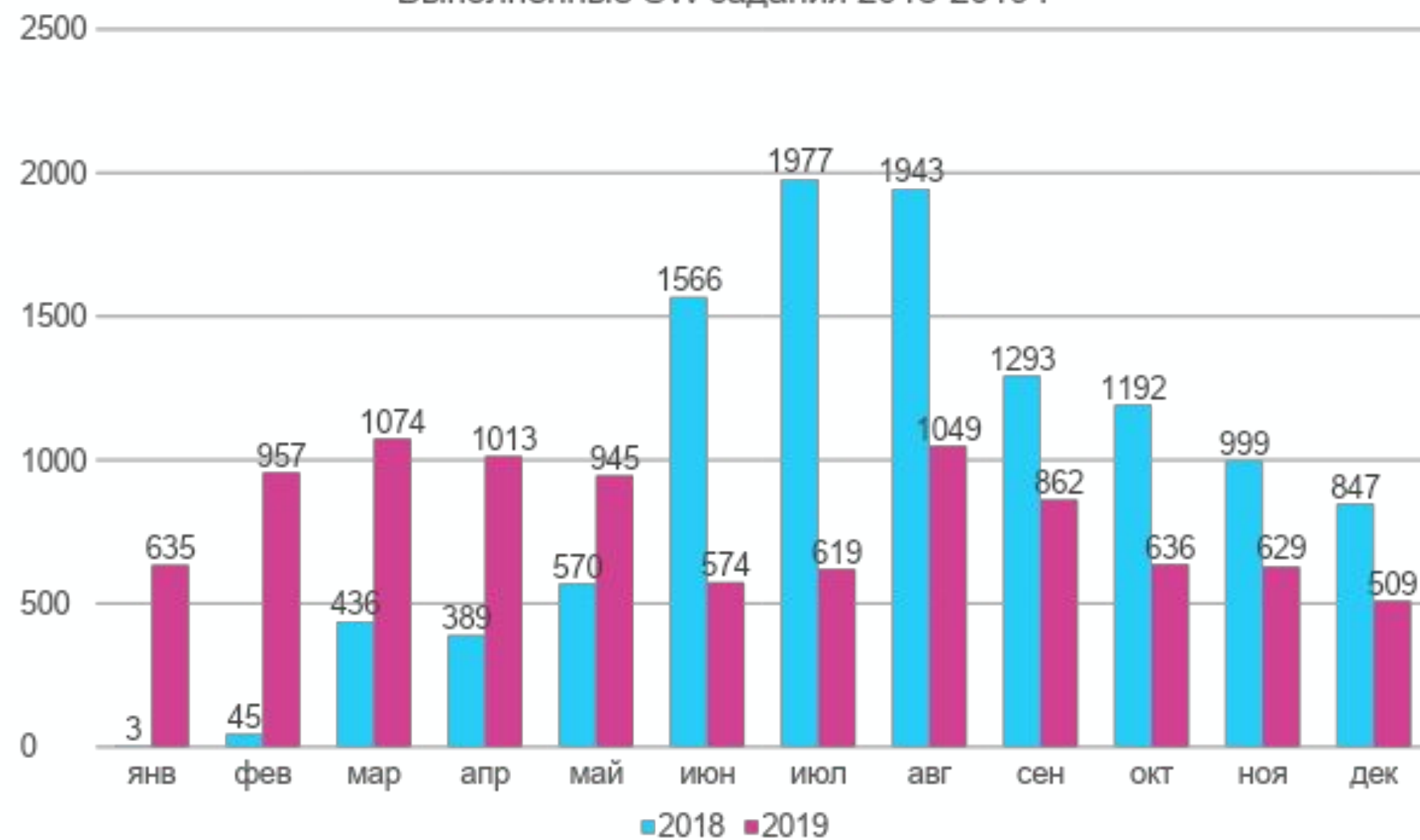
Завершенные SW 2018



Завершенные SW 2019



Выполненные SW задания 2018-2019 г



Итог SW
расширения:
2018- 11260 шт
2019- 9502 шт

Выводы:

- Количество заданий на SW расширения снизилось после перехода на прогноз 12 недель.
- Превентивное расширение снижает количество утилизированных РРЛ