Обзор рынка корпоративных решений. Стратегия продаж

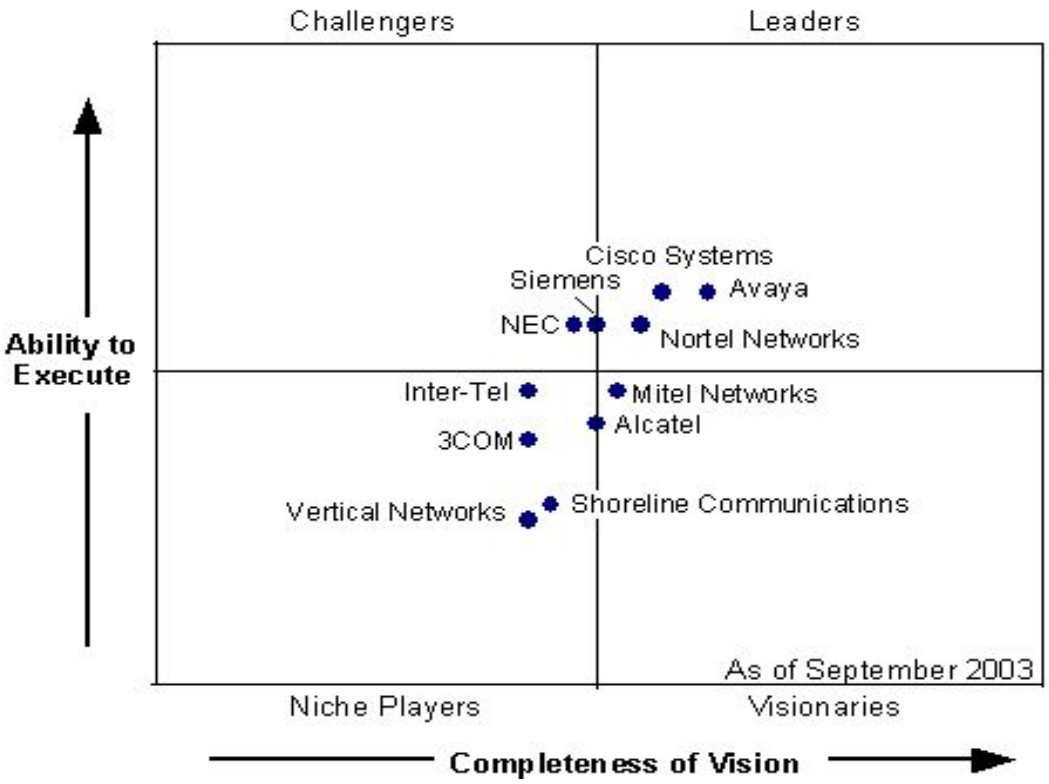
IP Telephony | Contact Centers | Unified Communication | Services

Copyright© 2002 Avaya Inc. All rights reserved

Gartner Lists Avaya in NA Enterprise Telephony Magic Quadrant

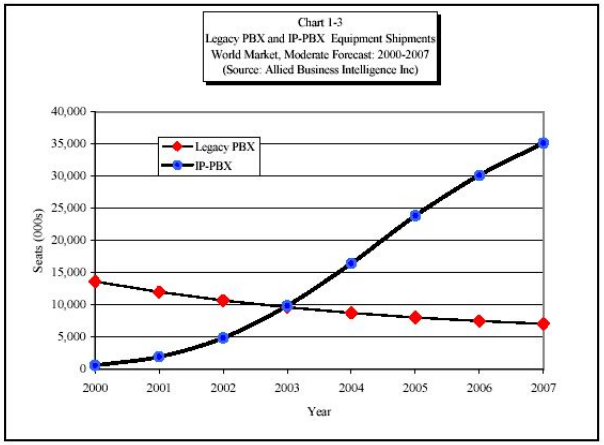
Magic Quadrant for North America Enterprise Telephony, 2003

9 September 2003, Gartner M-20-7834

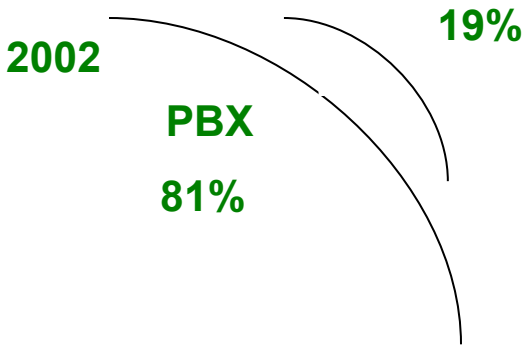


The Magic Quadrant is copyrighted 2003 by Gartner, Inc. and is reused with permission. The Magic Quadrant is a graphical representation of a marketplace at and for a specific time period. It depicts Gartner's analysis of how certain vendors measure against criteria for that marketplace, as defined by Gartner. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in the Magic Quadrant, and does not advise technology users to select only those vendors placed in the "Leaders" quadrant. The Magic Quadrant is intended solely as a research tool, and is not meant to be a specific guide to action. Gartner disclaims all warranties, express or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose.

Прогнозы ведущих аналитических агентств сделанные в 2001-2002 гг.

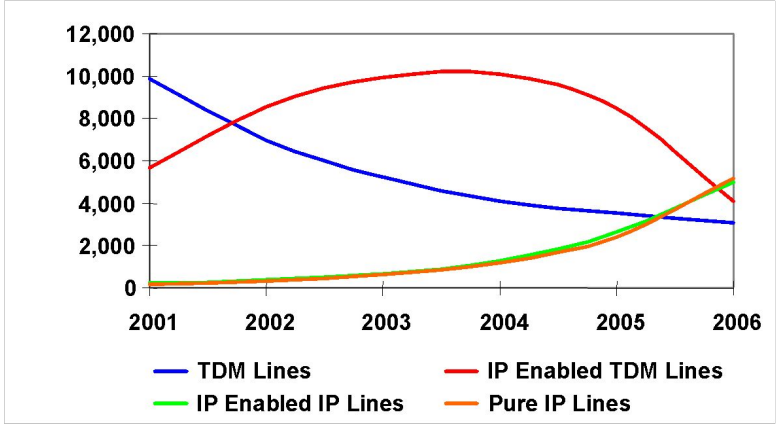


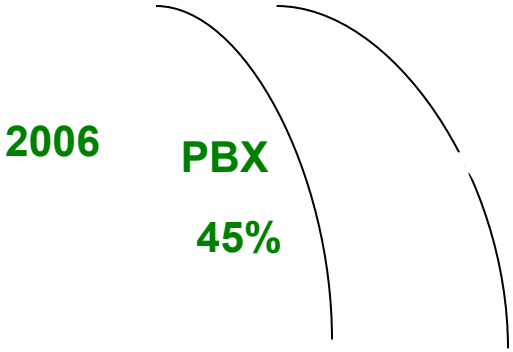
Allied Business Intelligence
GIGA Research
Gartner Group



Break Point
2003

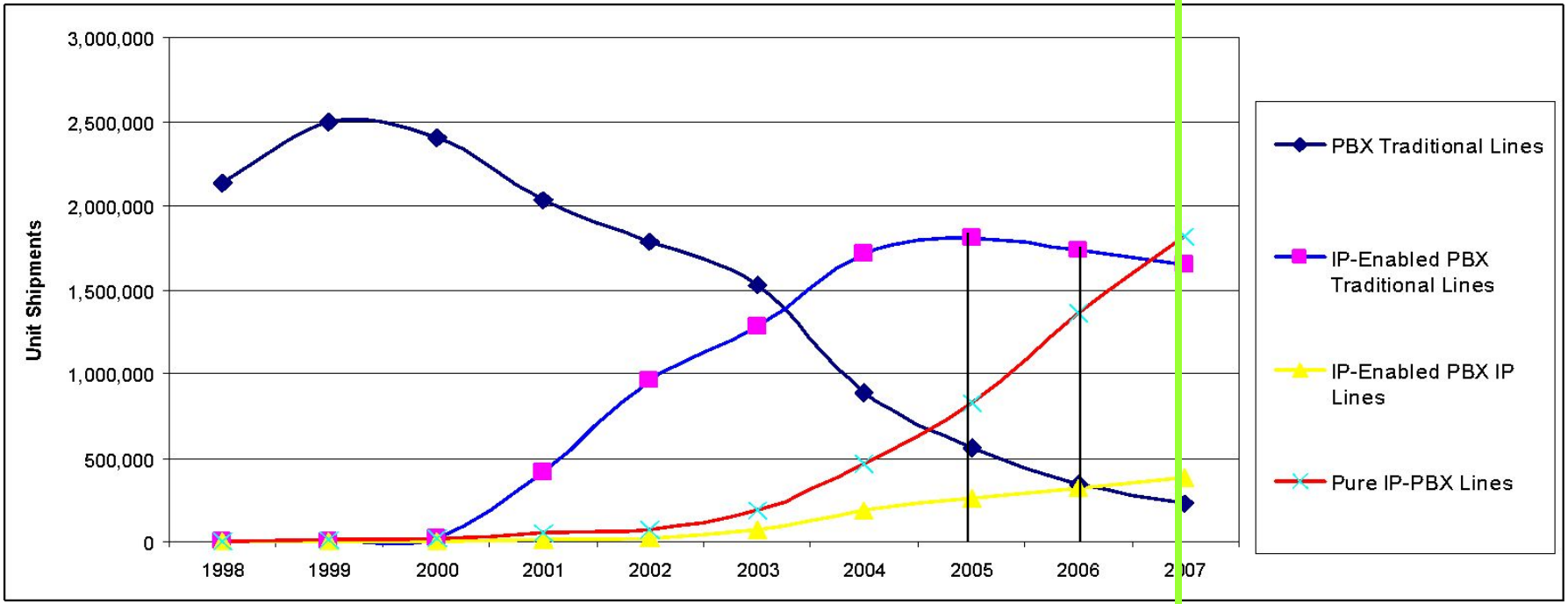
2005-2006

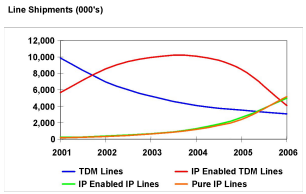




2006

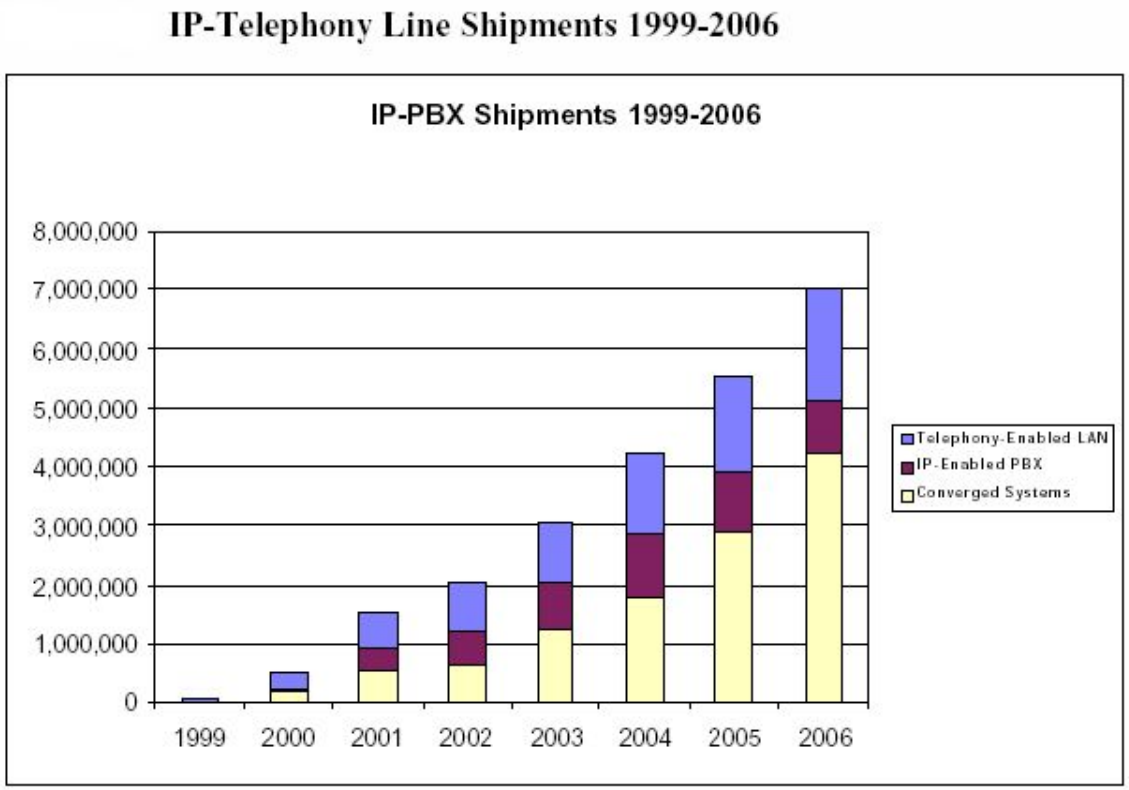
Один из прогнозов в 2003 (Август)





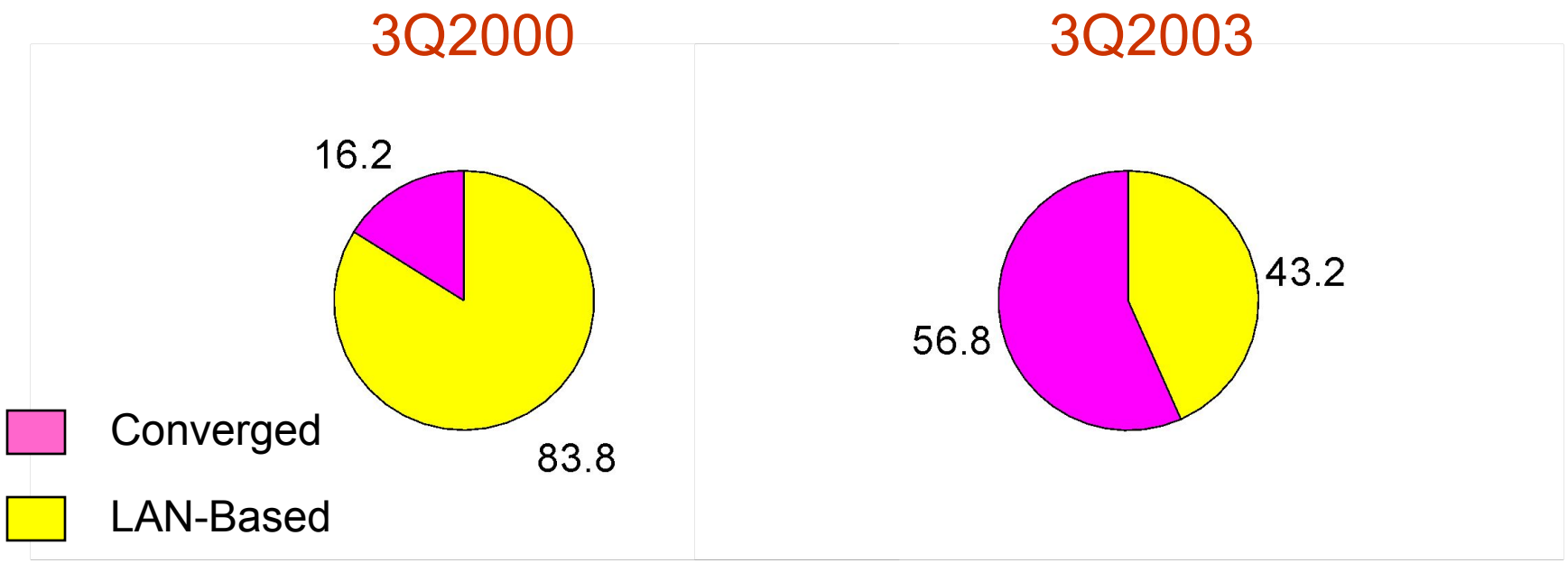
2007 IP = 0.8+3.5=4.3
2007 TDM=0.5+3.4=3.9

Три типа IP портов – IP Enabled PBX Converged, All-IP



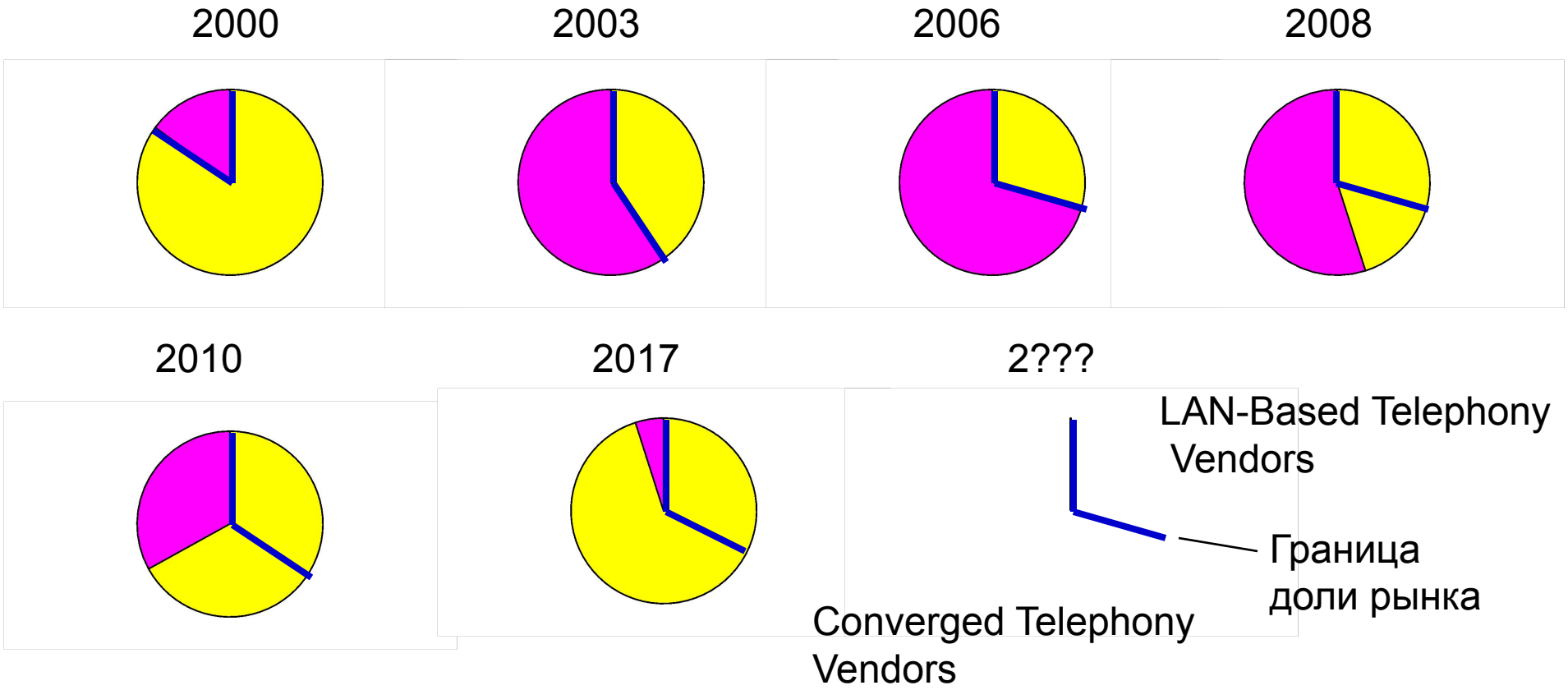
Прогнозы роста составляющих IP телефонии (InfoTrack 2002 г)

Перераспределение долей рынка за период с 2000 по 2003 годы (количество IP портов)



- *Компании, сделавшие ставку только на IP, теряют рынок IP портов.*
- *IP порты успешнее продаются поставщиками конвергентных решений.*

Стратегия миграции в мир IP-только телефонии

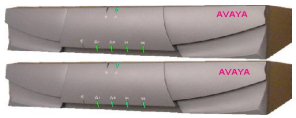


Переход от Конвергентных систем к IP будет происходить без смены поставщика решения.

Некоторые итоги

1) Говорить о закате эры классической телефонии пока рано. Скорее, наоборот, появление IP решений стало своего рода катализатором развития всей отрасли.
2) На данном этапе IP телефония по отношению к традиционной является не замещающей, а дополняющей технологией.
3) Ближайшее бизнес-будущее (2004-2007гг) по прогнозам аналитиков пройдет под знаком доминирования конвергентных систем.
4) В отдаленной перспективе нового передела рынка не ожидается, так как переход от конвергентных систем к LAN-based будет происходить на базе уже установленных систем.

Три и процессора и три шлюза новых коммуникационных решений Avaya



36 000 портов
12 000 IP

3600 портов

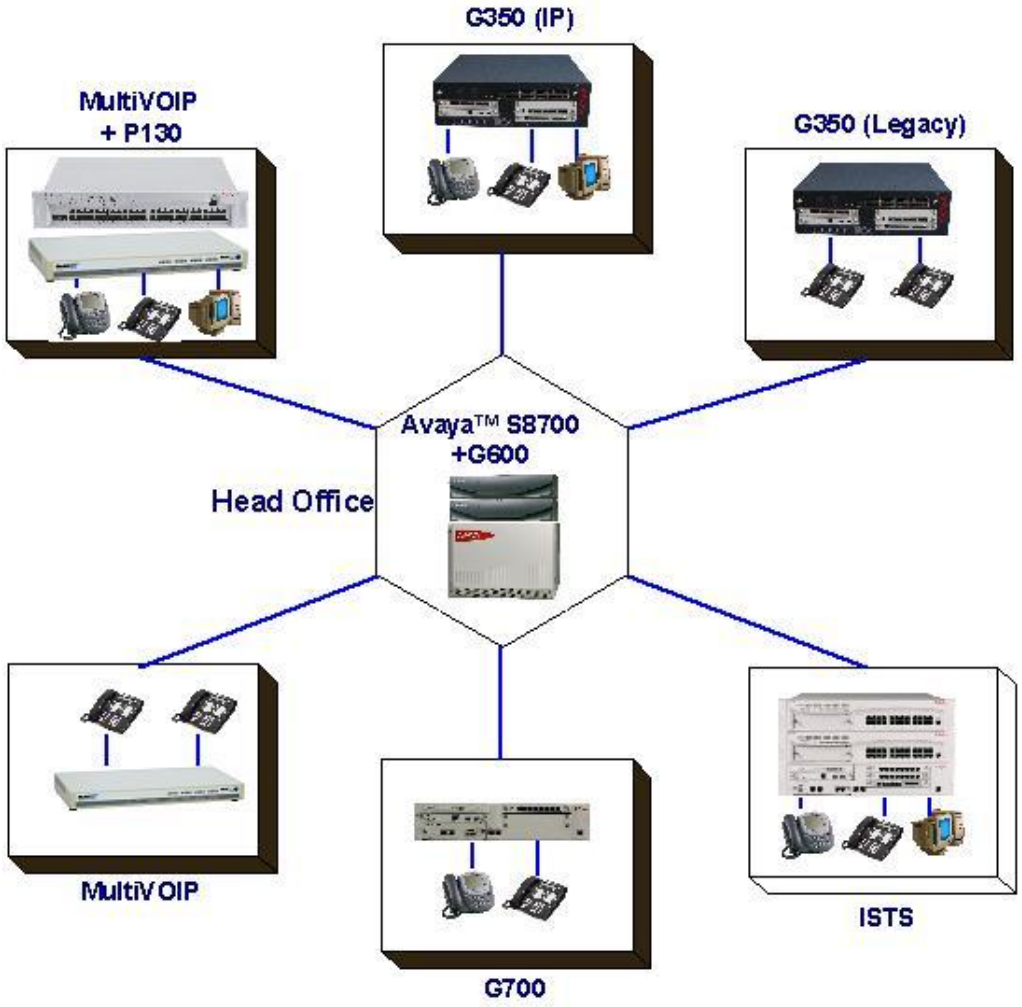
450 портов

14 плато мест,
Стандартные модули Definity, TDM стек

4 слота, IP стек

4 слота

Решение Avaya Enterprise Connect



Analog/DCP терминал

IP терминал

PC

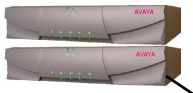
Концепция развития корпоративной голосовой сети (пример 1)

Definity CMC BCS
(филиал)

1 этап

72 аналоговых порта
24 цифровых
CO линии из города

S8700



IP сеть

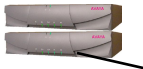
Филиал

Центральный офис

2 этап

300 Аналоговых
10 IP абонентов
4 E1

S8700



IP сеть

Филиал 1

Филиал 2

Центральный офис

Филиал 3

3 этап

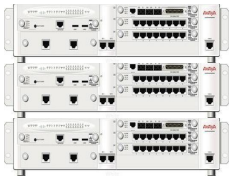
2 500 аналоговых
1000 IP
20 E1

На всех этапах – ОДНА система

Концепция развития корпоративной голосовой сети (пример 2)

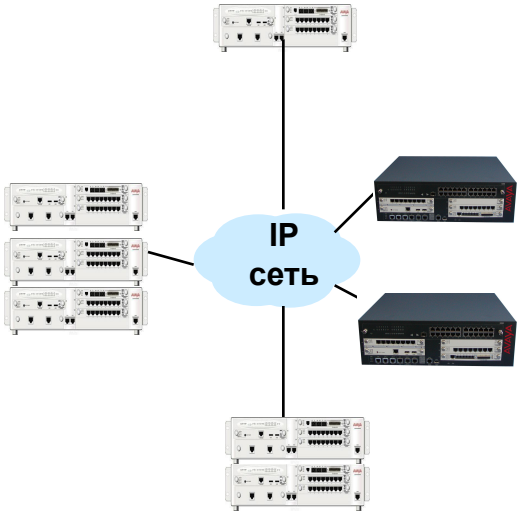
1 этап

20 портов



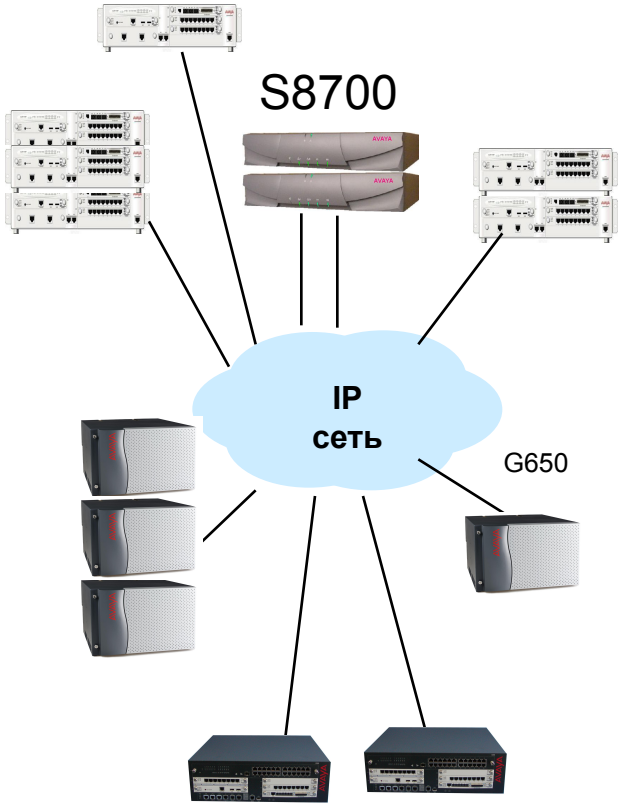
2 этап

100 портов



3 этап

400 портов

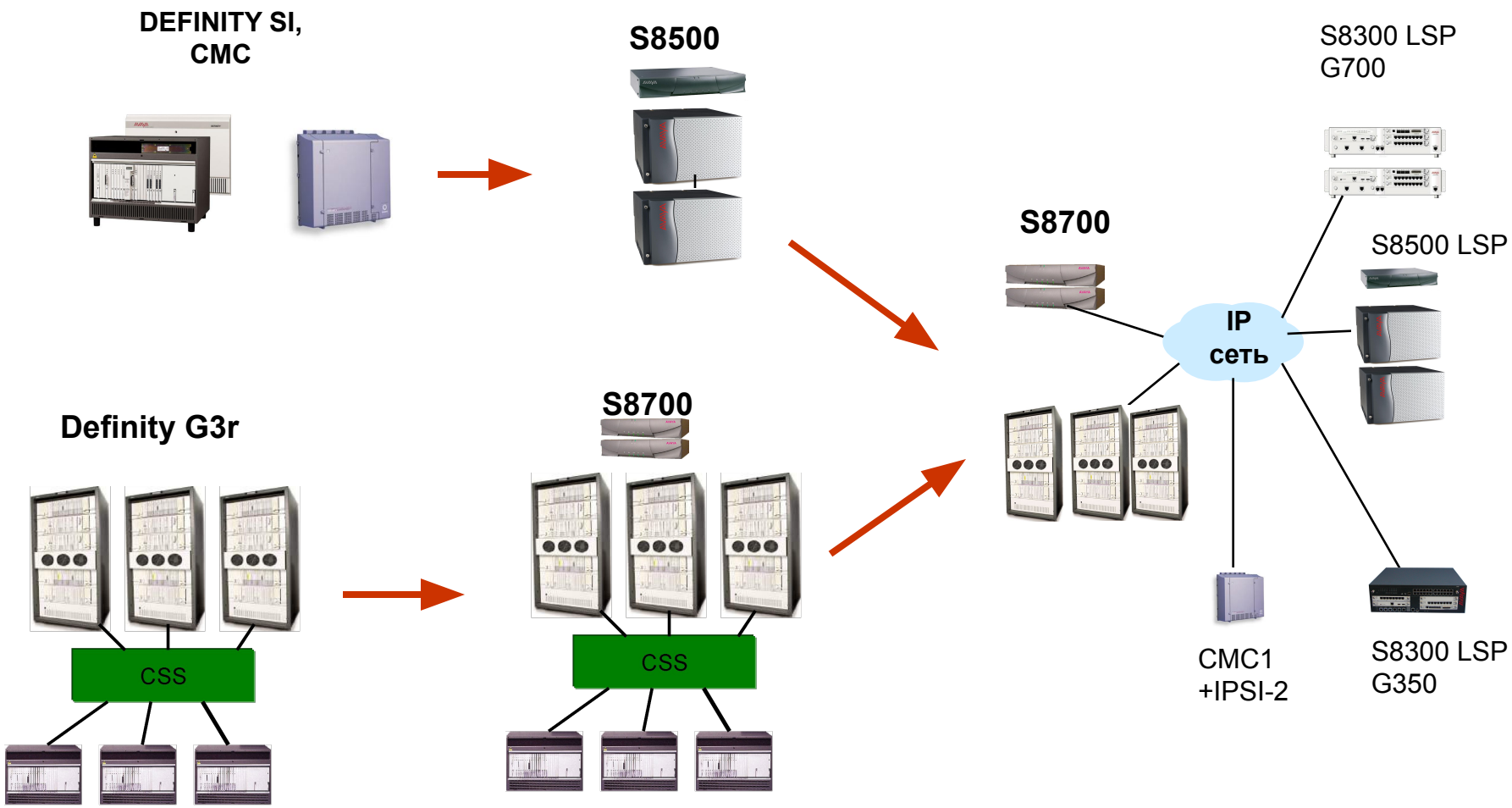


4 этап

2 000 портов

На всех этапах – ОДНА система

Миграция установленных систем



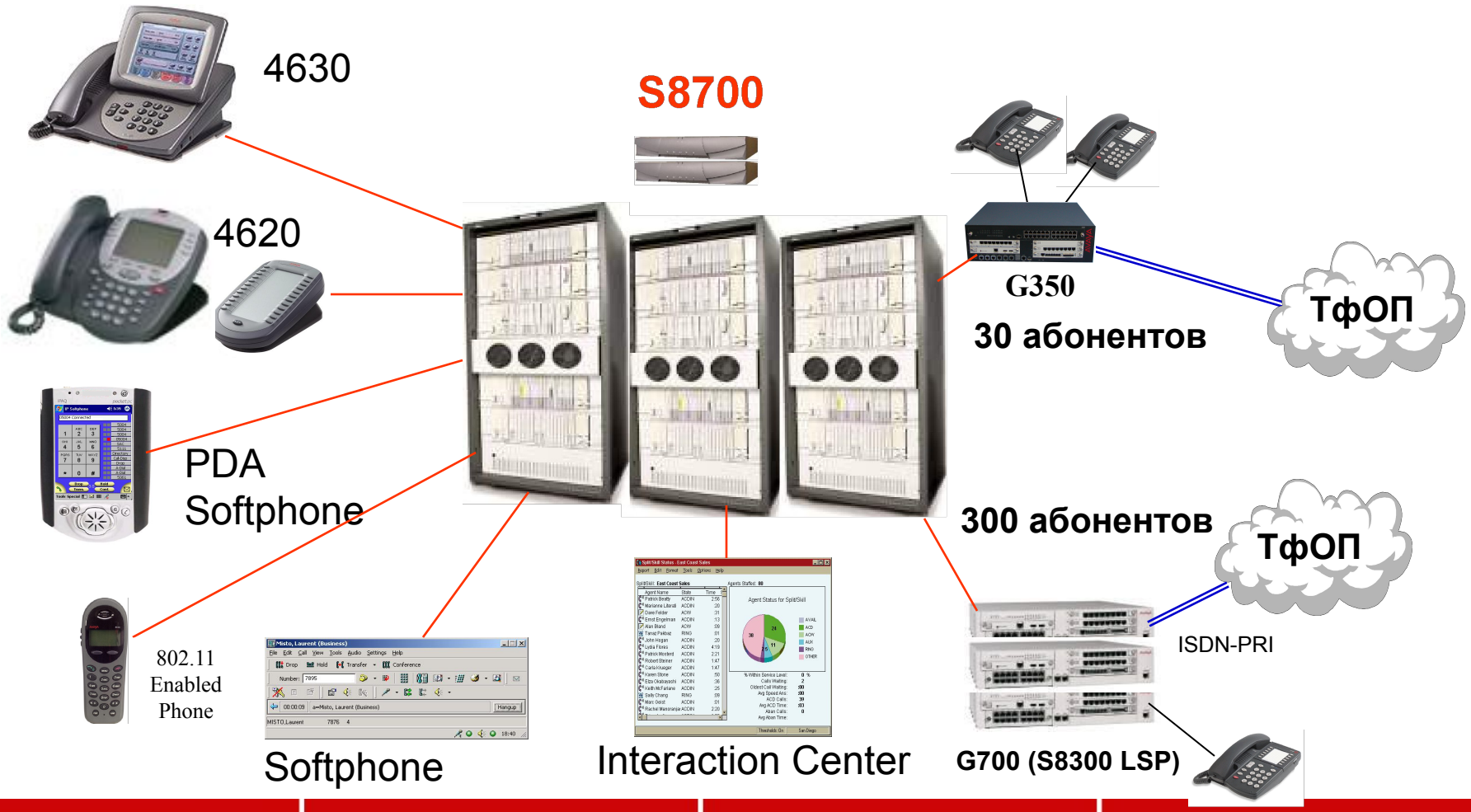
Особенности решения Avaya для корпоративной сети:

- Возможность собрать все имеющиеся типы корпусов и терминалов в единую систему на базе IP транспорта
- Обеспечить полную идентичность функций для любого шлюза как в режиме централизованного управления так и в резервном режиме
- Обеспечить альтернативную маршрутизацию/регистрацию в случае сбоев в транспортной сети или остановки центрального сервера

Практический пример

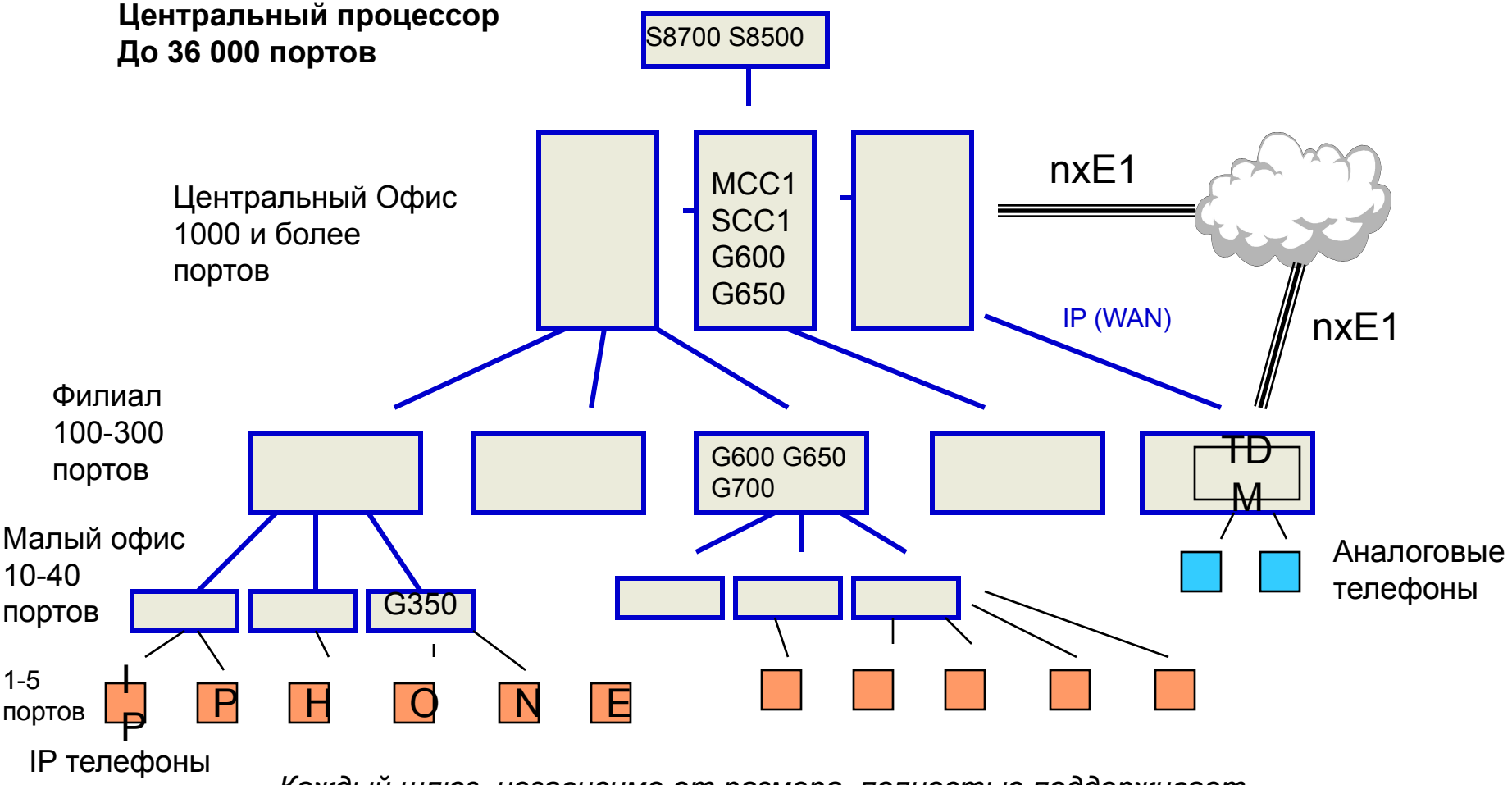
Практический пример

36 000 абонентов, 1 000 000 номеров в сети



Построение корпоративной сети на базе конвергентной системы

Центральный процессор
До 36 000 портов



Каждый шлюз, независимо от размера, полностью поддерживает все функции как традиционной, так и IP телефонии. Объединение шлюзов оосуществляется по IP