

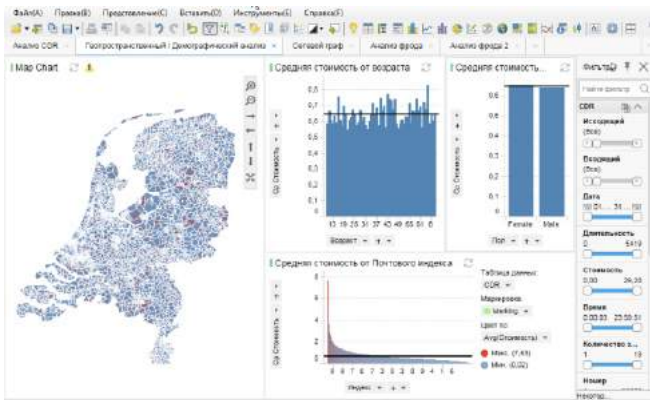
TIBCO Spotfire в сфере телекоммуникаций

Spotfire – это аналитическая платформа, которую могут использовать бизнес пользователи из разных функциональных подразделений телекоммуникационных компаний, начиная от менеджеров и бизнес аналитиков до профессиональных статистиков. Универсальная адаптируемость Spotfire гарантирует его использование для решения широкого спектра задач.

ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ

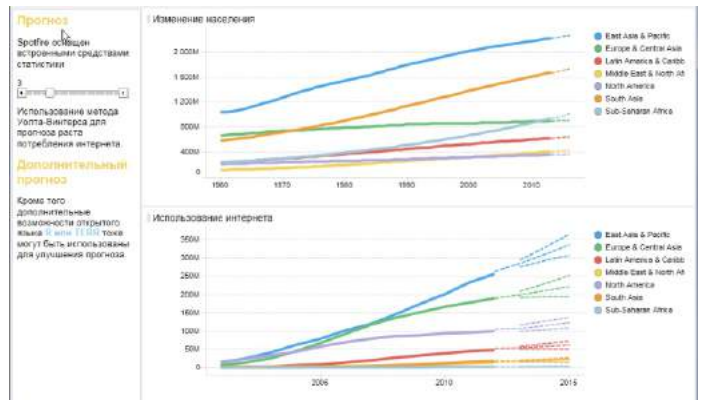
• АРХИТЕКТУРА И ЭКСПЛУАТАЦИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ:

единый унифицированный интерфейс, который консолидирует статистику сетей, тревожных сигналов, конфигурации и логи с возможностью обновления в режиме реального времени. Инженеры сетей получают возможность улучшить качество связи путем корреляции проблем с сетью и получения полной картины производительности сети.



• ПРОГНОЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ МОЩНОСТЕЙ

Вы можете с точностью прогнозировать мощность стратегически важных приложений и сетевого оборудования с помощью прогнозирования трендов траффика. Используйте на максимальном уровне возможности сетевой инфраструктуры и планируйте инвестиции в сеть, соответствующие будущему росту спроса. Повышайте эффективность труда за счет сокращения времени, потраченного на анализ и прогнозирование потенциала сети от нескольких недель до нескольких часов.

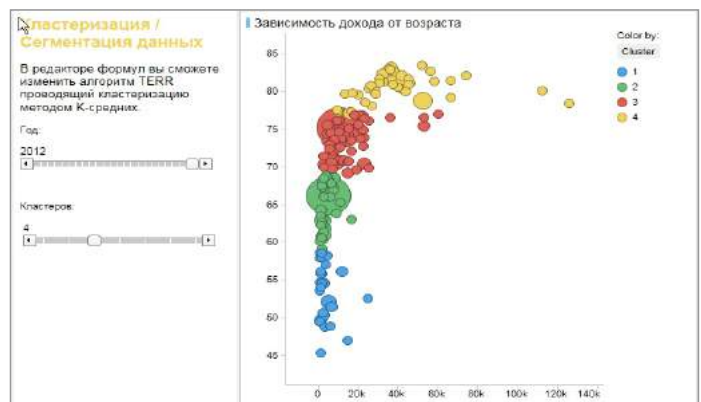


• МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

Увеличивайте среднюю выручку на одного пользователя (ARPU) и долю рынка путем выявления уникальных потребительских сегментов и прямого таргетинга на каждый из них, используя узко нацеленные сообщения для каждого сегмента. Эффективная оценка и корректировка маркетинговых кампаний для максимизации финансового эффекта.

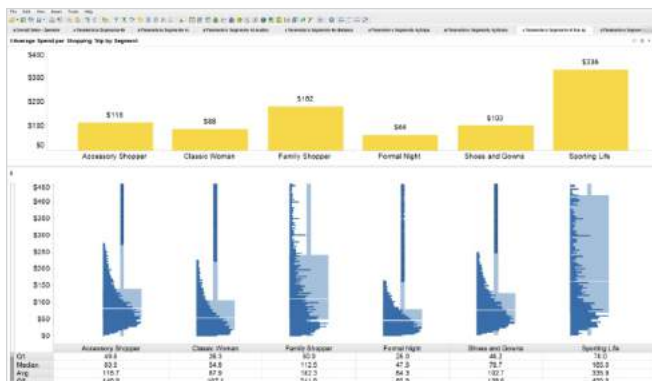
• УДЕРЖАНИЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Более глубокое понимание пользовательского опыта потребителей и определение самых эффективных методов влияния на их решения. Создавайте модели для выявления пользователей в зоне риска, например, склонных к смене оператора, и проактивно предпринимайте меры для удержания пользователей, которые представляют высокую ценность.



ВЫЗОВЫ ОТРАСЛИ

Телекоммуникационные компании и интернет провайдеры продолжают сталкиваться со сложными рыночными условиями. Конкуренция становится жестче в результате слияния рынков и появления компаний, которые предлагают продукты-заменители на основе новых технологий. Сложности чувствуются острее на фоне снижения лояльности: пользователи выбирают более оптимальные для себя продукты и услуги, тем самым вынуждая провайдеров снижать цены. Что касается операционной, технической стороны бизнеса, провайдеры телекоммуникационных услуг инвестируют в основном в сети с высокой пропускной способностью для увеличения своего присутствия на рынке и повышения качества обслуживания клиентов. Такие капиталоемкие проекты имеют решающее значение для достижения лидерства на рынке и обеспечения долгосрочной конкурентоспособности среди других участников рынка.

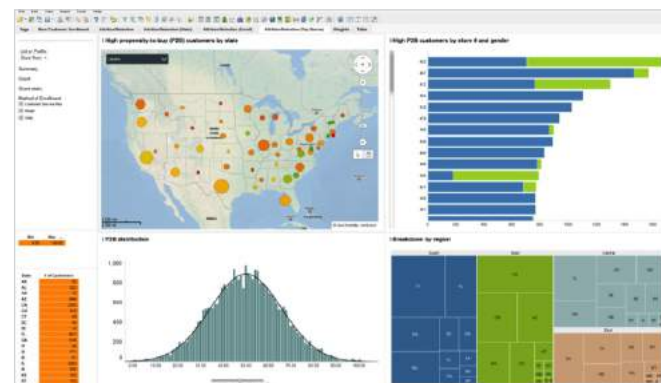


Компании телекоммуникаций и интернет провайдеры используют данные, чтобы лучше понять и сегментировать потребителей, улучшить сетевые операции и разработать уникальные маркетинговые предложения, которые подходят для каждого сегмента. Многие из этих вопросов связаны с доступом и интеграцией информации из различных источников: данные о пользователях, операционные данные и бизнес-приложения. В настоящее время специалисты функциональных подразделений в компаниях телекоммуникаций используют самые разные средства для анализа корпоративных данных и оценки эффективности.



Многие из этих инструментов крайне неэффективны для получения полноценного представления о поведении пользователей и возможностях сети. Для сохранения конкурентоспособности с учетом сегодняшнего сложного ландшафта рынка, компаниям телекоммуникаций нужно извлечь полезные знания из большого потока информации, которые можно использовать для разработки более инновационных услуг, управлять сетевыми операциями, снизить уровень оттока клиентов к компаниям-конкурентам и лучше понять рыночные тренды.

Компании из сферы телекоммуникаций ищут аналитические системы, с помощью которых бизнес пользователи получают свободный доступ к необходимым ключевым данным, которые в дальнейшем лягут в основу создания уникальных бизнес идей и помогут правильно предугадать ответы на непредвиденные вопросы.



АО «Терн»

Россия, Москва, 115230,
Электролитный пр-д, д.1, стр.1
Тел.: +7 (495) 234 98 85
Отдел продаж: sales@tern.ru
Техническая поддержка: tech@tern.ru

Уральский филиал АО «Терн»

Россия, Пермь, 614600,
ул. Героев Хасана, 7а, оф.138
Тел.: +7 (342) 219 79 63
Отдел продаж: sales@tern.perm.ru



TIBCO Spotfire
281 Summer Street,
3rd Floor
Boston, MA 02210
+1 866-240-0491 US
+44-800-520-0443 EUR
www.tibco.com
spotfire.tibco.com

TIBCO Software Inc.

(NASDAQ: TIBX) is a global leader in infrastructure and business intelligence software. Whether it's optimizing inventory, cross-selling products, or averting crisis before it happens, TIBCO uniquely delivers the Two-Second Advantage® — the ability to capture the right information at the right time and act on it preemptively for a competitive advantage. With a broad mix of innovative products and services, customers around the world trust TIBCO as their strategic technology partner. Learn more about TIBCO at www.tibco.com.

©2014, TIBCO Software Inc. All rights reserved. TIBCO, the TIBCO logo, TIBCO Software, Spotfire, and Turning Customers into Fans are trademarks or registered trademarks of TIBCO Software Inc. or its subsidiaries in the United States and/or other countries. All other product and company names and marks in this document are the property of their respective owners and mentioned for identification purposes only.

12/08/14