

ERICSSON - Optimus joue la carte Ericsson pour un service plus réactif et une offre plus attrayante

Comptant 17 millions de téléphones mobiles pour seulement 10 millions d'habitants, le Portugal est aujourd'hui un marché mature. Les opérateurs s'y livrent une concurrence acharnée pour répondre aux exigences des abonnés. Cherchant à garder une longueur d'avance, l'opérateur Optimus a mis en place une stratégie visant à accroître son efficacité opérationnelle et pouvoir ainsi offrir les meilleurs services dans les délais les plus rapides.

Les gens étant de plus en plus dépendants de leurs téléphones mobiles, les opérateurs se doivent de garantir la stabilité des services proposés. Les solutions de provisioning automatique sont une réponse qui permet à l'opérateur d'assurer une activation plus rapide, une meilleure gestion de ses abonnés et une prise en compte immédiate des modifications. Qu'il veuille s'inscrire sur le réseau, apporter des modifications à son contrat ou signaler une erreur, l'utilisateur bénéficie ainsi d'une réactivité exceptionnelle. Pour les opérateurs, les avantages sont également appréciables, ces solutions leur permettant d'offrir à leurs clients un portefeuille de services plus large et une flexibilité accrue.

Autre caractéristique notable : le marché portugais se caractérise par un taux de pénétration élevé des services mobiles, un haut niveau d'innovation technique et des prix inférieurs à la moyenne européenne. Cela fait de lui un marché difficile où capacité d'anticipation, efficacité opérationnelle et fidélisation du client sont les clés du succès.

Aujourd'hui, Optimus propose une offre quadruple play, alliant téléphonie mobile, téléphonie fixe, Internet et télévision. Toutefois, ces services faisant appel à des systèmes distincts, l'opérateur portugais se trouvait confronté à un certain nombre de difficultés en termes d'efficacité de fonctionnement. Ce qui se répercutait inévitablement sur les coûts et la qualité du service. Conscient de la nécessité d'assurer une plus grande cohérence entre les processus fixes et mobiles, Optimus s'est mis en quête d'une solution capable de gérer le provisioning pour l'ensemble des services proposés. C'est la solution développée par Ericsson qui a remporté le suffrage.

En route pour la solution Ericsson Multi Activation

La solution EMA (Ericsson Multi Activation) de provisioning et gestion automatiques des abonnements développée par Ericsson a permis à Optimus d'opérer la consolidation de toutes ses activités. Cette solution, introduite par le biais d'un projet d'intégration de systèmes mené par Ericsson, a été un véritable plus pour Optimus, lui permettant de lancer rapidement de nouveaux services tout en abaissant les coûts et de gagner ainsi du terrain sur la concurrence en étant le premier sur le marché.

Bien plus qu'un simple partenaire technique, Ericsson accompagne désormais Optimus dans sa démarche commerciale, l'aidant à identifier de nouvelles pistes de développement et d'amélioration.

Je reste à votre disposition pour toute question, ou vous mettre en relation avec un porte parole d'Ericsson.

Pour accéder au communiqué dans son intégralité : <http://www.blog-ericssonfrance.com/2010/06/portugal-optimus-joue-la-carte-ericsson-pour-un-service-plus-reactif-et-une-offre-plus-attractive/#more-3862>