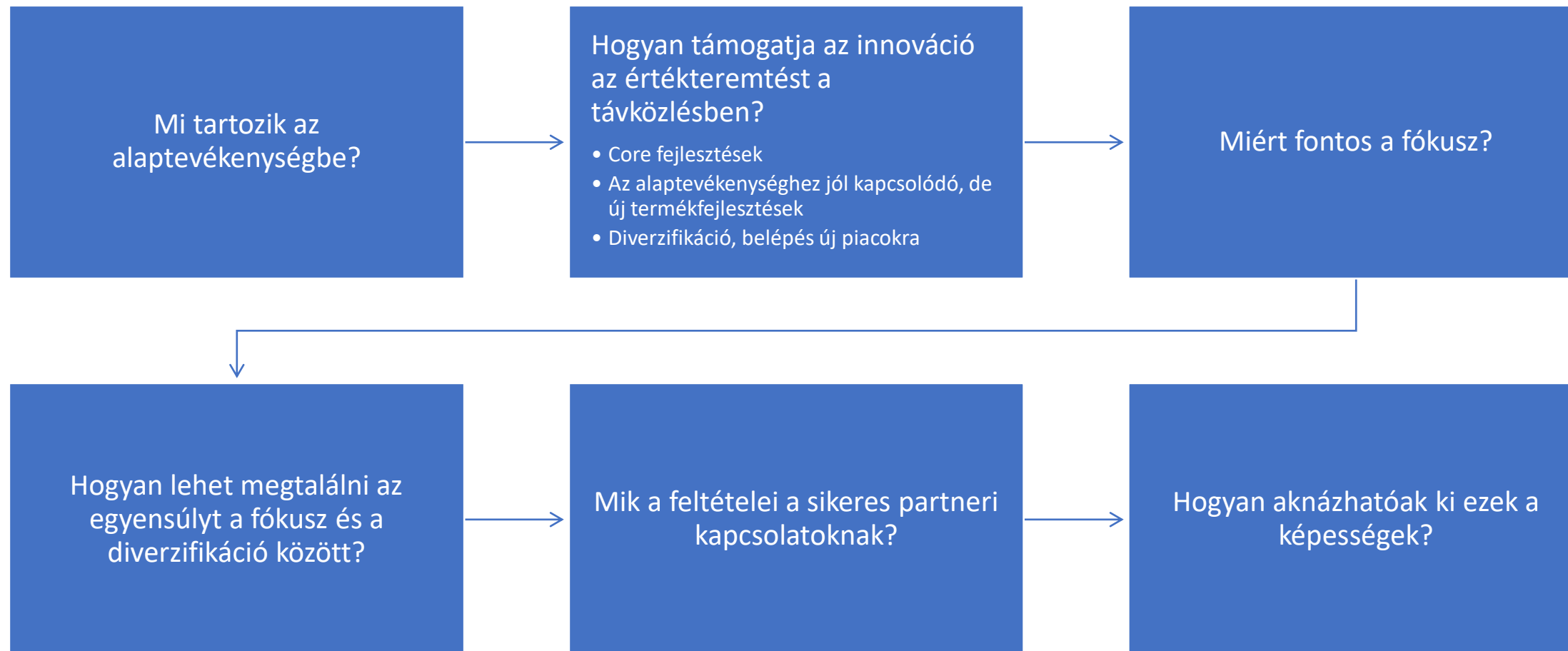


Innováció a távközlésben: fókusz az alapszolgáltatáson vagy diverzifikáció és partnerség

Megyeri Tibor,
Termékmenedzser vezető, Deutsche Telekom csoportközpont Innováció és Technológia
terület, központi termékfejlesztés.

Tartalom



Alaptevékenység

Hozzáférés: Alap hozzáférési hálózat (core access network): mobil és vezetékes, integrált hálózatszemlélettel, beleértve az otthoni hálózatot és a wifi-t

Kiszolgálás: létesítés, hálózatmenedzsment, felügyelet, ügyfélszolgálat, értékesítési hálózat, offline és online csatornák

Termékek - B2C: a háztartás kontrollja, TV

Termékek - B2B: Campus network, IoT, Industry 4.0

Potenciális core innováció

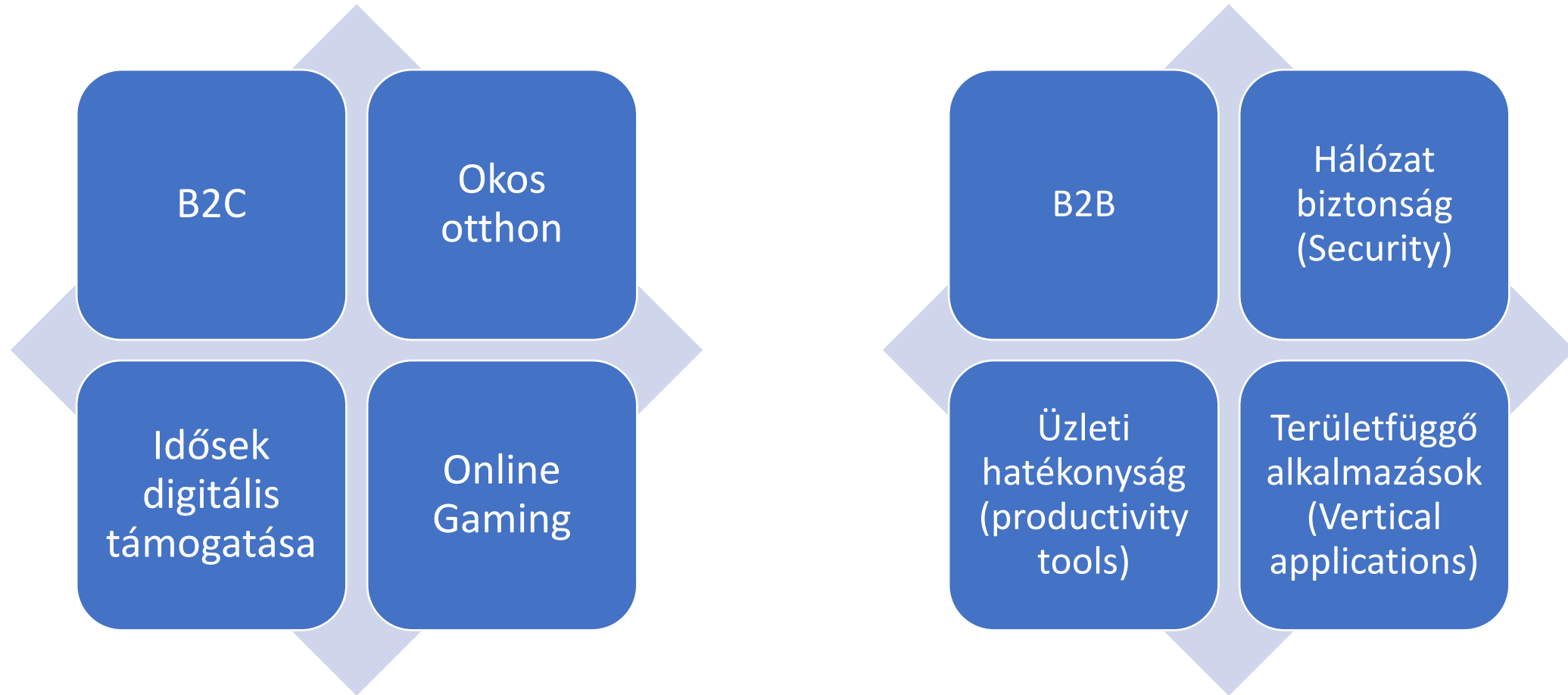
Hozzáférés

- 5G, AML, TSN, network slicing, network decoupling, network cloudification.
- Multiconnectivity: a wifi és a mobil hálózat szolgáltatás szintű integrációja
- Wifi lefedés, eszköz menedzsment, szülői felügyelet
- TV

Kiszolgálás

- Digitális ügyfélszolgálat (OneApp).
- Automatikus létesítés (Zero touch provisioning)
- Hang, mint interfész (Voice recognition/AI in customer touchpoints)
- Automatikus hibafelismerés és javítás (predictive maintenance, automatic fault repairing)

Az alaptevékenységhez kapcsolható termékfejlesztés



Az alaptervékenységhez nem köthető
termékfejlesztéssel nem voltunk sikeresek

- Pénzügyi, fizetési szolgáltatások
- Biztosítás
- Ebook, digitális tartalom gyártás
- E-kereskedelmi és webes platformok

Miért fontos a fókusz?

Erőforrás koncentráció az alaphálózat
újraépítésére: optika/5G mindenhol

A fizikai értékesítési csatornák figyelem és
kapacitás korlátja

Menedzsment fókusz, végrehajtási képesség

Maximum 3-5 stratégiai fókuszterület

A radar alatti termékportfólió semmilyen
erőforrást vagy figyelmet nem kap.

Right-to-play: miben vagyunk jobbak, mint a
hyperscaler-ek



Hogyan lehet megtalálni az egyensúlyt?

Alaptevékenységhez kötődő innováció

- A kontroll fontos, a kritikus tudás cégen belül kell maradjon.
- Az együttműködő partnerek inkább szállítók,
- A teljes ügyfélműködés kontrollja a szolgáltató kezében van.
- Az integráció mély
- Telekom márka alatt jelenik meg.

Az alaptevékenységhez nem vagy lazán kötődő innováció

- A partner egyenrangú vagy akár erősebb
- Saját márkával vagy közös márkázással jelenik meg.
- Az integráció lazább
- Egyértelmű ügyfélelőnyök mindkét fél számára



Mik a feltételei a sikeres partneri kapcsolatoknak

Egyszerű kapcsolódás, integrált ügyfélélmény IT integráció nélkül

Cloud-native és API alapú telco technológiai infrastruktúra: hozzáférési és termék és szolgáltatási platformok komponens alapúak, teljesen a felhőben vannak, és sztenderd API-kon keresztül elérhetőek.

Adatközpontúság, 360 fokos ügyfélkép elérhető.

Startup gondolkodás: gyors API integrálás után ügyfél validálás, növekedési potenciál tesztelése, szükség esetén gyorsan abbahagyni és a következővel indulni.

Hogyan lehet kiaknázni ezeket a képességeket

Magenta Advantage:

- Partner kedvezmények a Telekom ügyfeleknek,
- A partner számára teljes hozzáférés az alapvető telco képességekhez:
 - Legjobb integrált hálózat
 - Ökoszisztémát alkotó és testreszabott termékportfólió.
 - A telekom termékek (hang, szélessáv, TV) teljes nyitása, vezérlési lehetősége
 - Ügyfélazonosítás
 - Priorizált, menedzselt hálózati képességek (pl. Latency, TSN)
 - Számlázás, OSS-BSS folyamati elemek
- Speciális partneri együttműködés a Softbank portfólió cégeivel

Magenta Inside – prémium beépülő connectivity termékek 3. feles alkalmazások számára

Összefoglalás

A távközlési szolgáltatók örök dilemmája: az üzleti fókusz és a fő értékteremtés az alapszolgáltatáson nyugszik, az innováció fókusza ezen a területen kell, hogy maradjon. A tudás és a kontrol házon belül maradjon.

A széles ügyfélkapcsolat, online és offline értékesítési hálózat, számlázási és ügyfél-azonosítási képességek azonban jól kiaknázzhatóak. Nyitott, sztenderd API-kon keresztül minden képességünk megnyitható, elérhetővé válik a partnerek számára. Az egységes ügyfélélményhez nem szükséges komplex, költséges és hosszadalmas IT integráció.

Ehhez azonban az szükséges, hogy a saját hálózati infrastruktúránk, termék és kiszolgálási platformjaink komponens és felhő alapúak legyenek, egymáshoz és a külvilághoz API-kon keresztül kapcsolódjanak.

Az üzleti modell pedig start-up szemléletű legyen: gyors, alacsony költségű innovációk, azonnali ügyfélvalidálással.