

Settore – TELECOM

Un'azienda Fortune 500 ha ottenuto risparmi significativi passando dall'assistenza IT degli OEM alla TPM

SINTESI DELLA SOLUZIONE



Gli obiettivi

Inizialmente il nostro cliente aveva ridotto le spese del data center rinunciando all'acquisto di nuove apparecchiature e affidando agli OEM il supporto delle apparecchiature post garanzia. Sfortunatamente, il risparmio ottenuto sulle apparecchiature veniva vanificato dall'elevato costo dell'assistenza OEM.



La soluzione

Evernex è stata incaricata di creare una proposta di valore che fornisce un unico punto di contatto e il consolidamento di tutti i contratti di assistenza post-garanzia.



Servizi

Manutenzione di terze parti



Sede

Nord America

INFORMAZIONI SUL CLIENTE

Il nostro cliente fornisce servizi di telecomunicazione e intrattenimento digitale. L'azienda opera attraverso quattro segmenti: **Business Solutions, Entertainment Group, Consumer Mobility e International.** Questi diversi segmenti con migliaia di punti vendita forniscono servizi, dispositivi e connettività Internet e mobile, dispositivi e intrattenimento video e audio a milioni di consumatori. Forniscono inoltre soluzioni e prodotti B2B su larga scala a livello globale.



GLI OBIETTIVI

Il nostro cliente, fornitore globale di sistemi di telecomunicazione che propone servizi, dispositivi e intrattenimento a milioni di consumatori e aziende, aveva l'esigenza di ridurre i costi IT in risposta alle crescenti pressioni commerciali e all'agguerrita concorrenza.

A seguito di un audit delle proprie spese IT, il nostro cliente ha iniziato a interrogarsi sui costi e sull'impatto sulla sostenibilità derivanti dal continuo ammodernamento degli asset IT. In un primo momento si è affidato al produttore di apparecchiature originali per l'assistenza post-garanzia, ma ben presto si è reso conto che i costi superavano i benefici, perciò ha deciso di estendere il ciclo di vita dei propri asset. Si è quindi rivolto a noi per una consulenza.

LA SOLUZIONE

Evernex ha assegnato a un team di progetto il compito di esaminare gli obiettivi di budget del cliente e di individuare gli ambiti appropriati per la post-garanzia e i prodotti idonei per l'estensione della copertura.

La soluzione fornita:

- Riduzione della complessità**
Evernex ha presentato una proposta e un contratto unico creando uno SPoC (Single Point of Contact, unico punto di contatto) che ha ridotto la complessità di doversi rivolgere a più fornitori, offrendo al contempo un risparmio significativo rispetto ai costi di assistenza degli OEM
- Soluzioni personalizzate**
Evernex ha fornito soluzioni di supporto creative, equivalenti o migliori rispetto alle offerte degli OEM, unitamente a SLA personalizzati che consentono la massima flessibilità sia in termini di supporto che di costi
- Accesso ai ricambi**
Evernex ha allestito hub locali e siti di stoccaggio con parti di ricambio certificate per garantire rapidità di accesso e consegna. Per le sedi mission-critical abbiamo creato inventari di ricambi interni per garantire un accesso immediato.
- Soluzioni ITAD**
Attraverso la valutazione dei cicli di fine vita previsti per i suoi inventari hardware, Evernex ha proposto al cliente opportunità di riqualificazione e recupero del valore dei suoi asset che gli hanno garantito maggiore serenità e risparmio

IL RISULTATO

L'efficace implementazione dei servizi di manutenzione di terze parti ha permesso al cliente di mantenere un servizio qualificato, riducendo al contempo la gestione dei fornitori. In questo modo ha ottenuto la flessibilità di budget e di risorse di cui aveva bisogno.

Dopo aver inizialmente testato i nostri servizi con piccoli contratti e aver riscontrato risultati molto positivi, il cliente ha successivamente esteso i nostri servizi a più divisioni che comprendono centinaia di migliaia di asset.

Incremento del budget IT

Scegliendo l'assistenza TPM, il cliente ha potuto utilizzare i notevoli risparmi realizzati per soddisfare altre esigenze critiche in un periodo difficile per l'azienda.

SPOC multi-vendor

Scegliendo Evernex come unico punto di contatto per tutta l'assistenza post-garanzia, il nostro cliente è riuscito a ottimizzare le proprie operazioni IT.



**Alcuni dei vostri concorrenti
proponevano prezzi
leggermente più convenienti,
ma non disponevano di tutti i
servizi aggiuntivi che voi
offrite, come il supporto call
home, le metriche, il reporting
e la gamma di prodotti
completa**