

La Empresa del Mañana: Tendencias relevantes para los Proveedores de Servicios

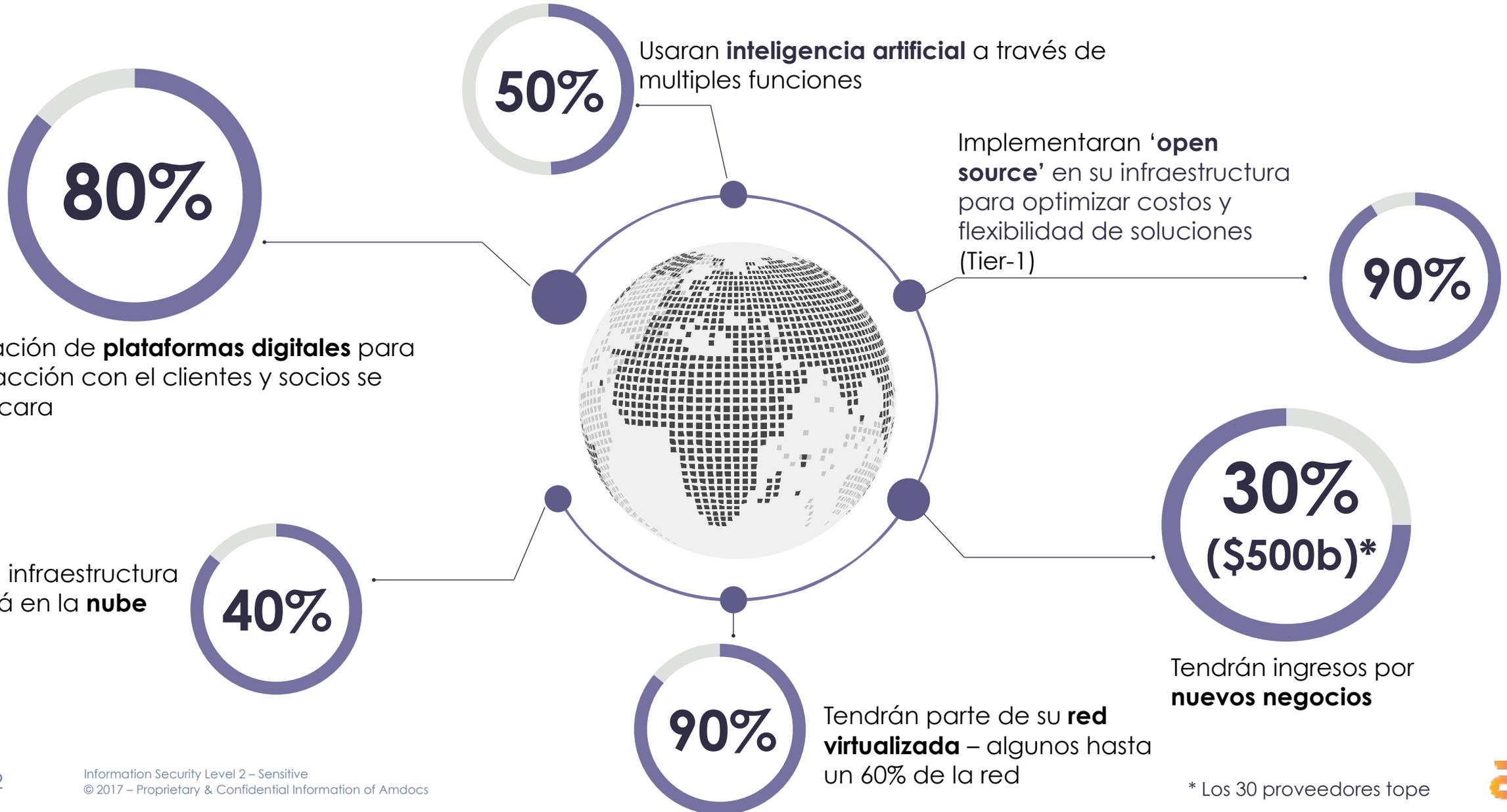


Jesus Luzardo , Head of Marketing, Amdocs CALA



Febrero 8, 2018
Ciudad de Mexico

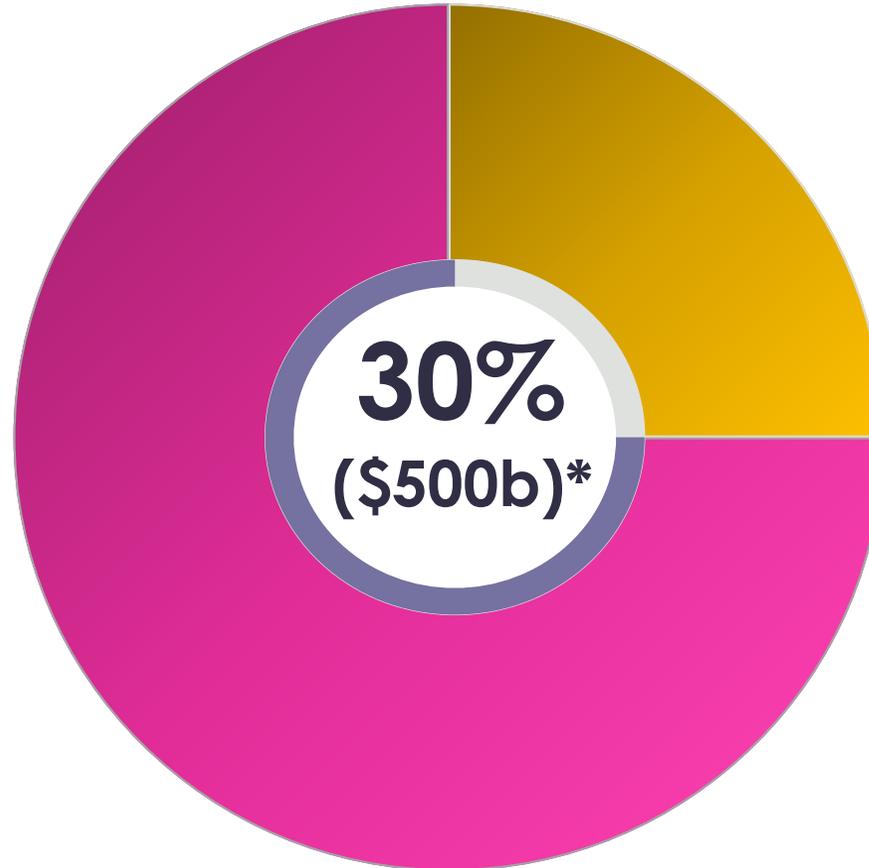
El proveedor de Servicios del 2022



Cuales Nuevos Servicios?

75% empresas

Nube; M2M/IoT; big data; seguridad e identidad; APIs; servicios de TI; ambiente de trabajo digital, incluyendo servicios móviles gestionados para las empresas y comunicaciones unificadas



25% consumidor

Rico en Medios (TV móvil, juegos, 'streaming' de video y música); comercio/servicios financieros móviles; soluciones de privacidad, seguridad e identidad; nube para el consumidor; y IoT para el consumidor

Verticales: Automotriz, educacion, finanzas, gobierno/ciudades inteligentes, salud, retail and otras

Usuarios Empresariales



Empresas



Proveedores
de Servicios

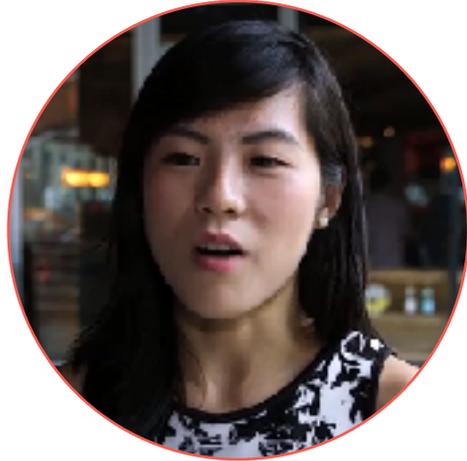


Empleados

Las 10 tendencias tope en tecnología: Haciendo del trabajo algo que hacemos, no un lugar al que vamos



Las voces de la Empresa del Mañana



Demografía del estudio



1204 empleados
(47% USA)



35 o menos



300
conversaciones
cualitativas con
'Millenials'



America del Norte
Asia-Pacifico
Europa



Mercados
Avanzados
Smartphone



10 entrevistas
con lideres senior
de la industria

3 Tecnologías Tope para los Millennials': Como se comparan con los activos de los Proveedores de Servicios

Cuales de las siguientes tecnologías tendrán un mayor impacto en como realiza su trabajo?

(1 = menos; 10 = mas impacto)

Puntos Claves

Core Proveedores de Servicios: BB Super Rápido y otras opciones de conectividad super rápida prometen satisfacer la demanda futura.

Debilidad Proveedores de Servicios: Internet de las Cosas. Se aprecia su valor, pero los proveedores de Servicios sin Móvil estarán en desventaja? Cual sera su rol en la cadena de valor?

Cuestionable para Proveedores de Servicios: BI. Los PSs han tomado pasos pero tentativos.



BB Móvil Super Rápido



Internet de las Cosas



Big Data/Analítica

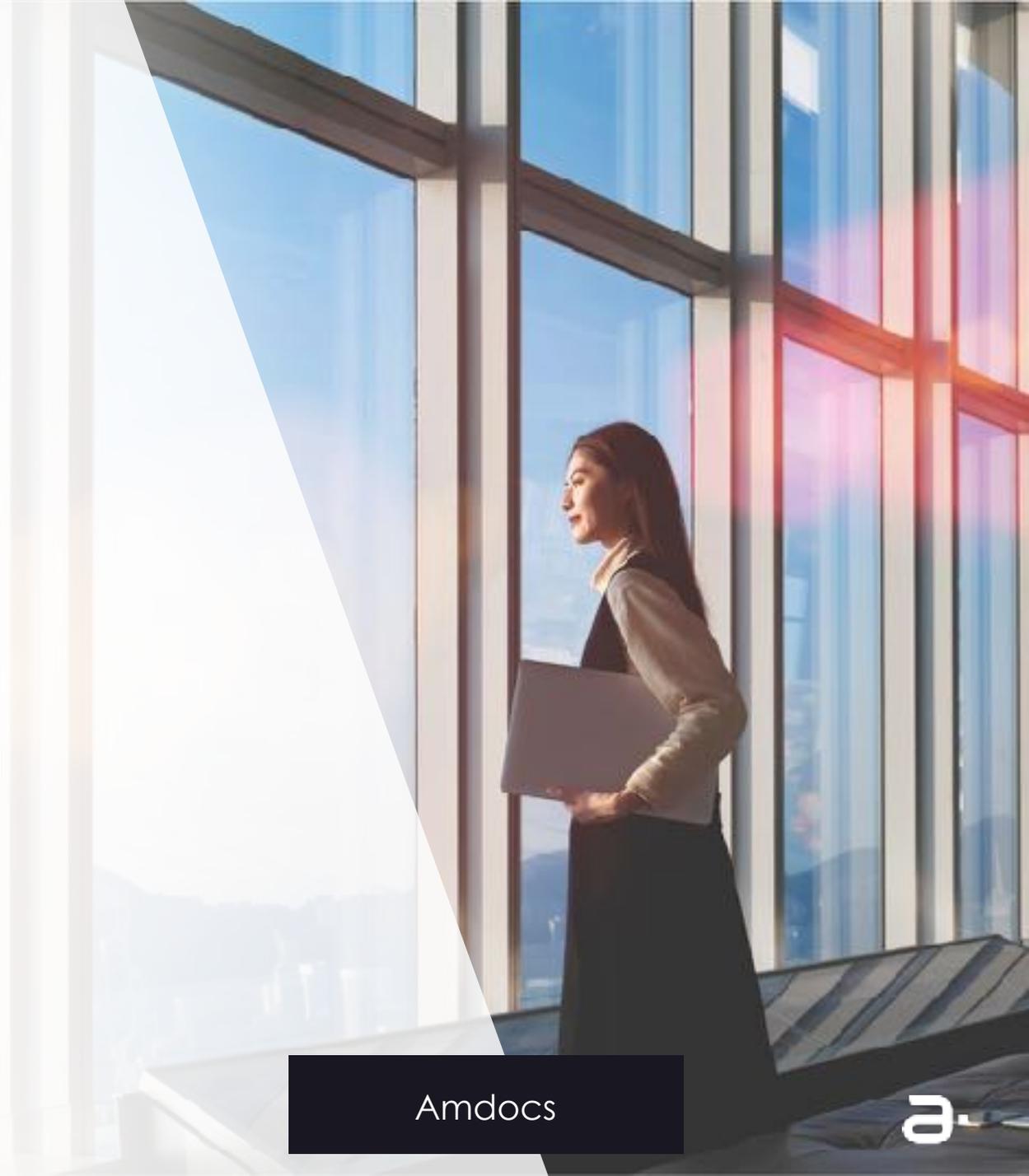


Impresión 3D

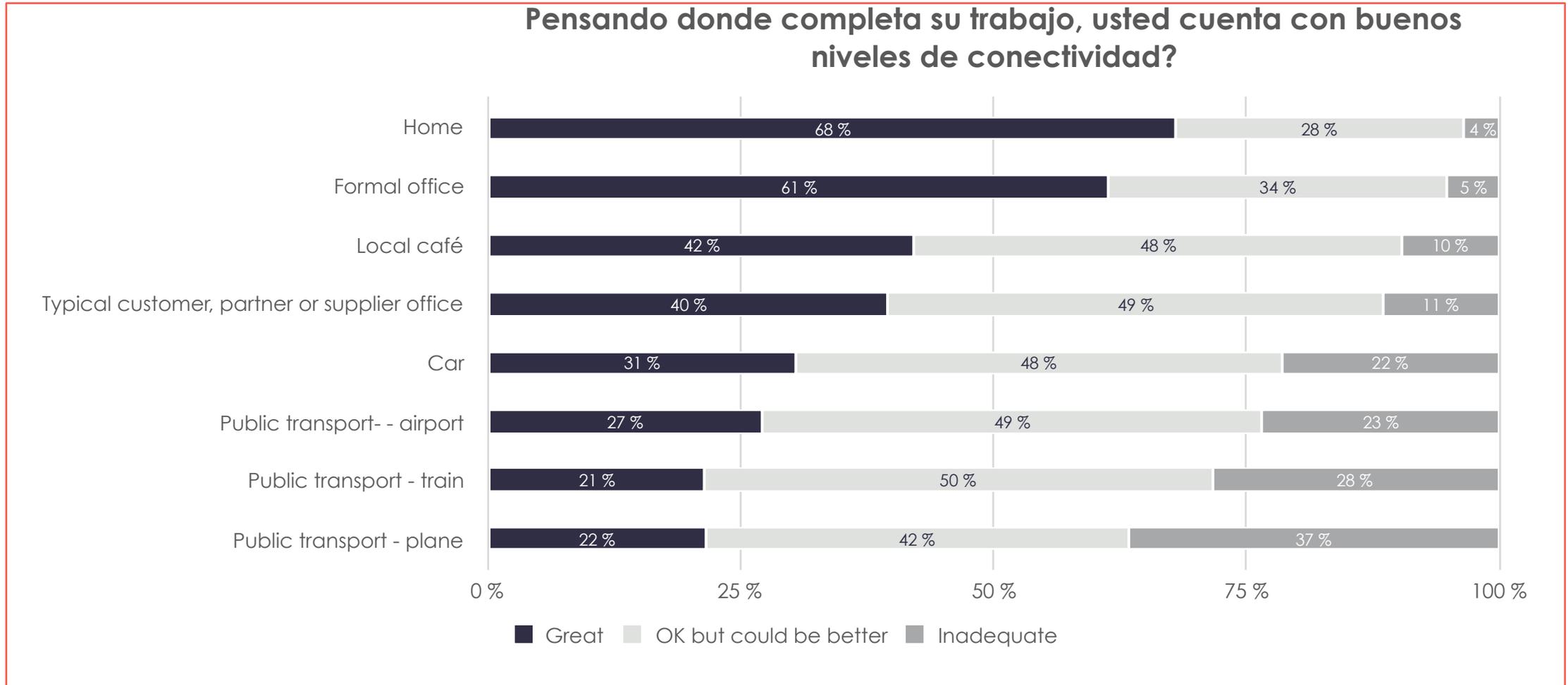
1

La conectividad es compleja, no solo '1st-Mobile'

37% son débiles en comunicaciones '1st-Mobile';
10% de los empleados tienen mejor ancho de banda en casa



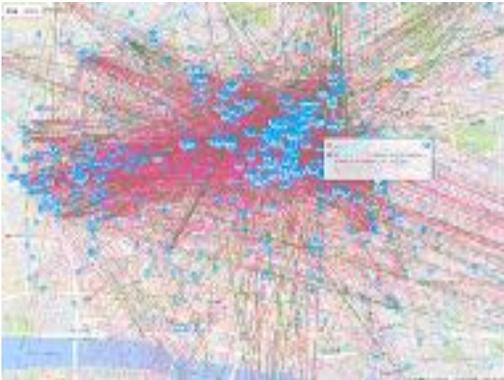
Los empleados reportan una brecha entre la oficina y la casa, pero el problema real esta afuera de ambas



Que puede hacer un Proveedor de Servicios?

Enfocarse en servir verticales/zonas específicas

London Tech City



'Wide Area Network' (WAN) ofreciendo velocidades de hasta 10Gbit/s

London Grid for Learning



Invito a 'Start-Ups' carentes digitalmente y ubicados en Tech City a registrar su interés en una prueba de Mercado para conectividad dedicada via fibra.

Orquestación de SD-WAN con QoS optimizado

30% de las empresas usaran SD-WAN en el 2020 – Un cambio de **\$1.2B** en los gastos tradicionales de conectividad

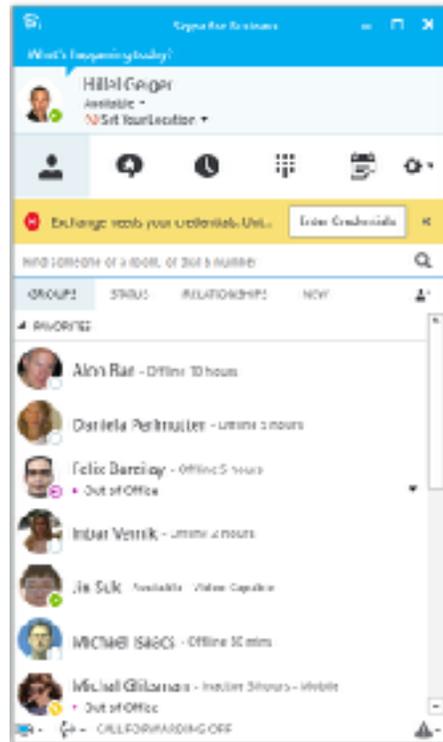


SD-WAN es conectividad empresarial definida por SW. 40% mas económico, 90% mas rápido de configurar y mucho mas flexible que MPLS / VPN.

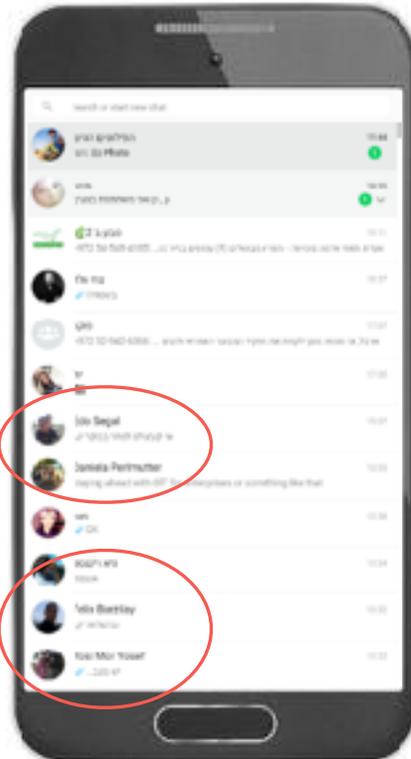
2

Aplic. tradicionales no cubren las expectativas

66% quisieran usar mas tecnología y aplic. personales para trabajar

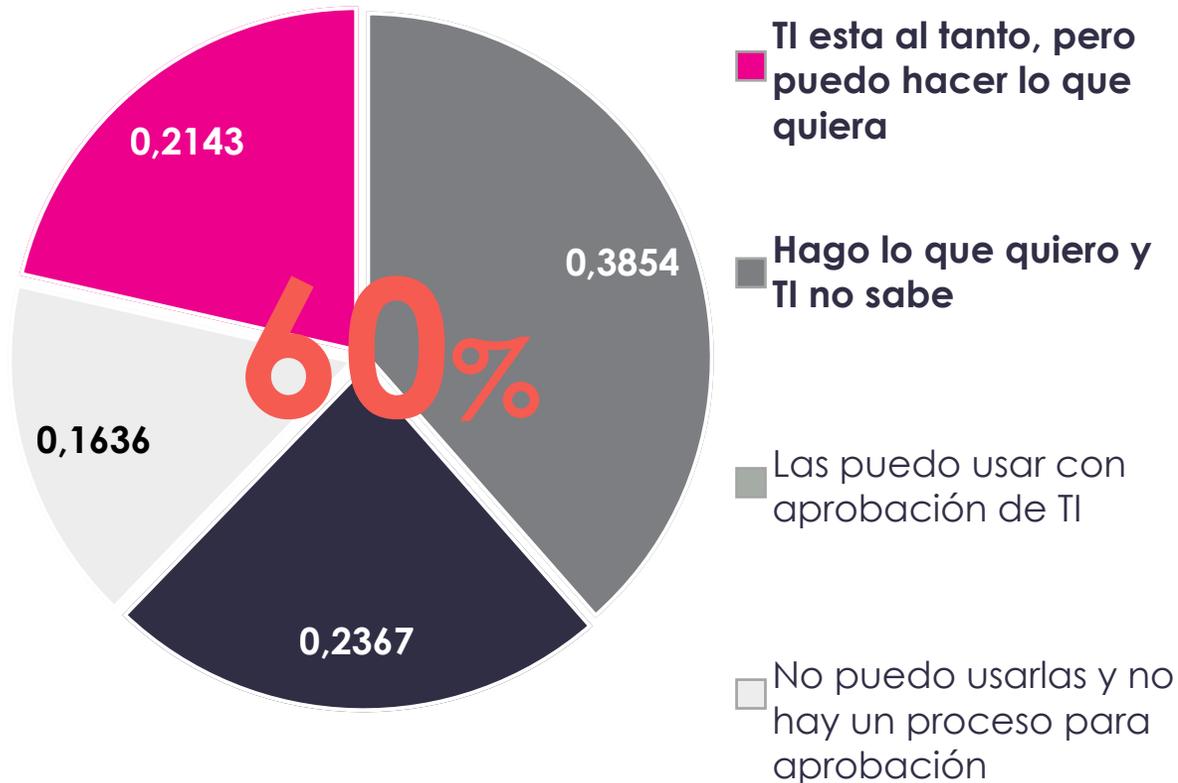


vs.



2da Onda de Consumismo: Los empleados piensan en aplic., pero los Operadores mantienen un enfoque centrado en dispositivos

Aplicaciones de Consumidor:
3 de 5 empleados usan aplic.
de consumidor en el trabajo
sin aprobación explícita de TI



Puntos Clave

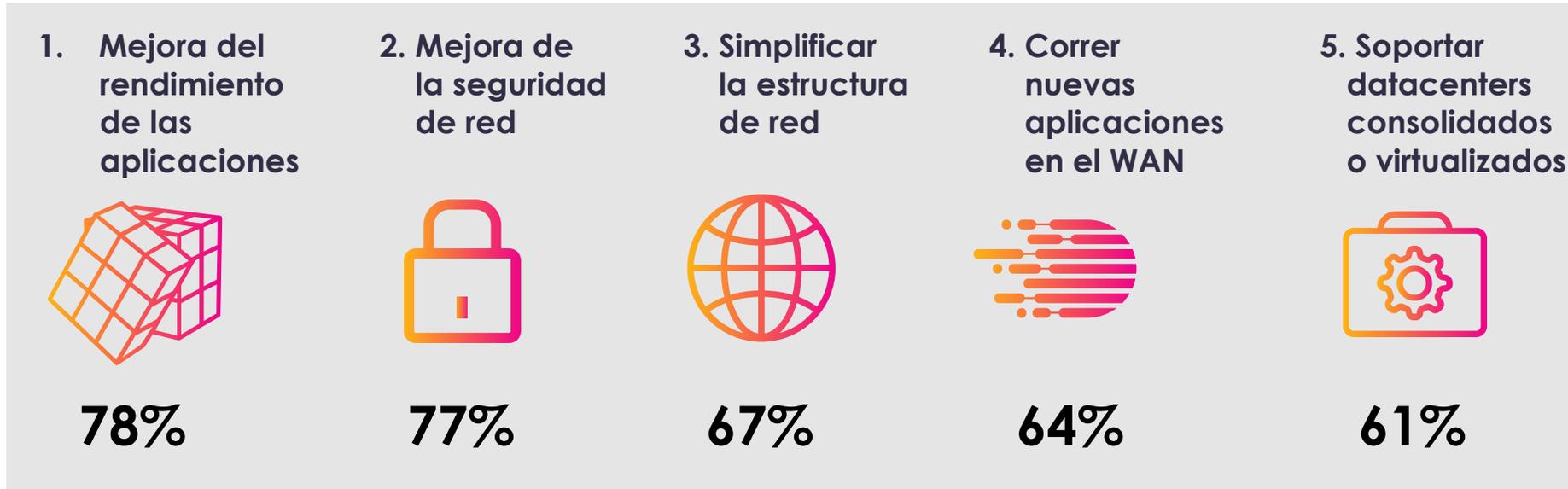
Visibilidad: Nunca alcanzaremos 100% del control, pero los Operadores pueden ofrecer visibilidad.

Manejo de Riesgos: Algunos sectores estaran 'locked down'; todos requeriran evaluación de riesgos y seguridad.

Centrado en Aplic.: Consumismo y movilidad son mas acerca de la aplicación que acerca del dispositivo.

Estrategia de Red: Un modelo enfocado en el usuario, y 'consciente de las aplicaciones' es crítico

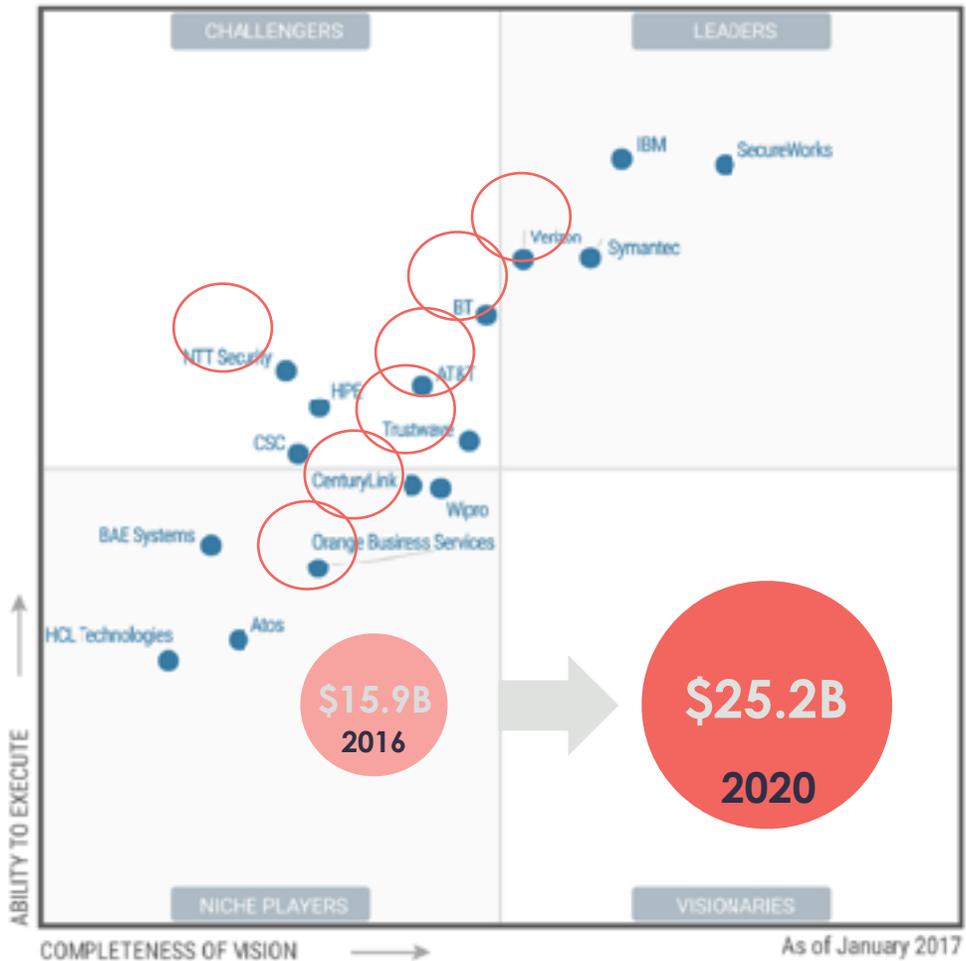
Los 5 motivos tope de empresas para inversiones en Red



n=100 ICT decision makers in multinational corporations.
Source: Ovum SD-WAN survey, 2016

“La forma como adquirimos tecnología no es acerca de que es lo mejor para la empresa; Es acerca de lo mejor para el usuario, no acerca de lo que el CTO esta viendo en su stack de tecnología”

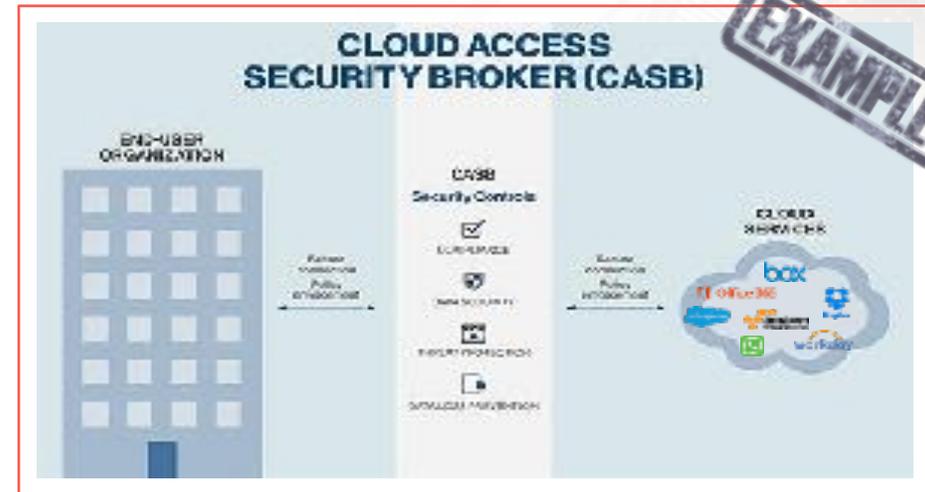
Que puede hacer un Proveedor de Servicios?



Magic Quadrant for managed security services, worldwide Gartner, 2017

Information Security Level 2 – Sensitive
© 2017 – Proprietary & Confidential Information of Amdocs

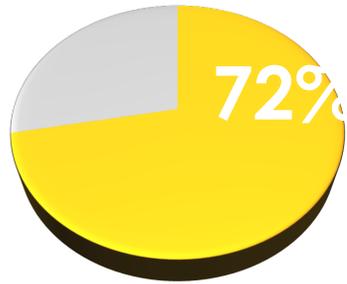
Buscando mas Conectividad +



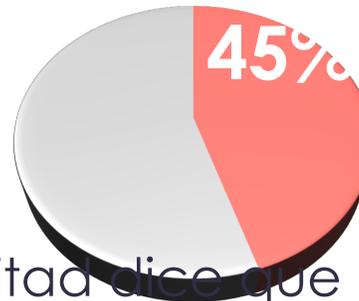
- ▶ Software que monitorea y analiza el uso de la red.
- ▶ Permite mejor gestión de las aplicaciones de la nube corriendo en la red.
- ▶ Complementa la gestión tradicional de seguridad.
- ▶ Extiende los controles de seguridad para cerrar la brecha entre 'policy' y el uso real.

3

Entienden la importancia de la seguridad, pero tambien lo encuentran complejo



Casi $\frac{3}{4}$ creen que seguridad, encriptacion y biometria tendran un impacto fuerte en el trabajo

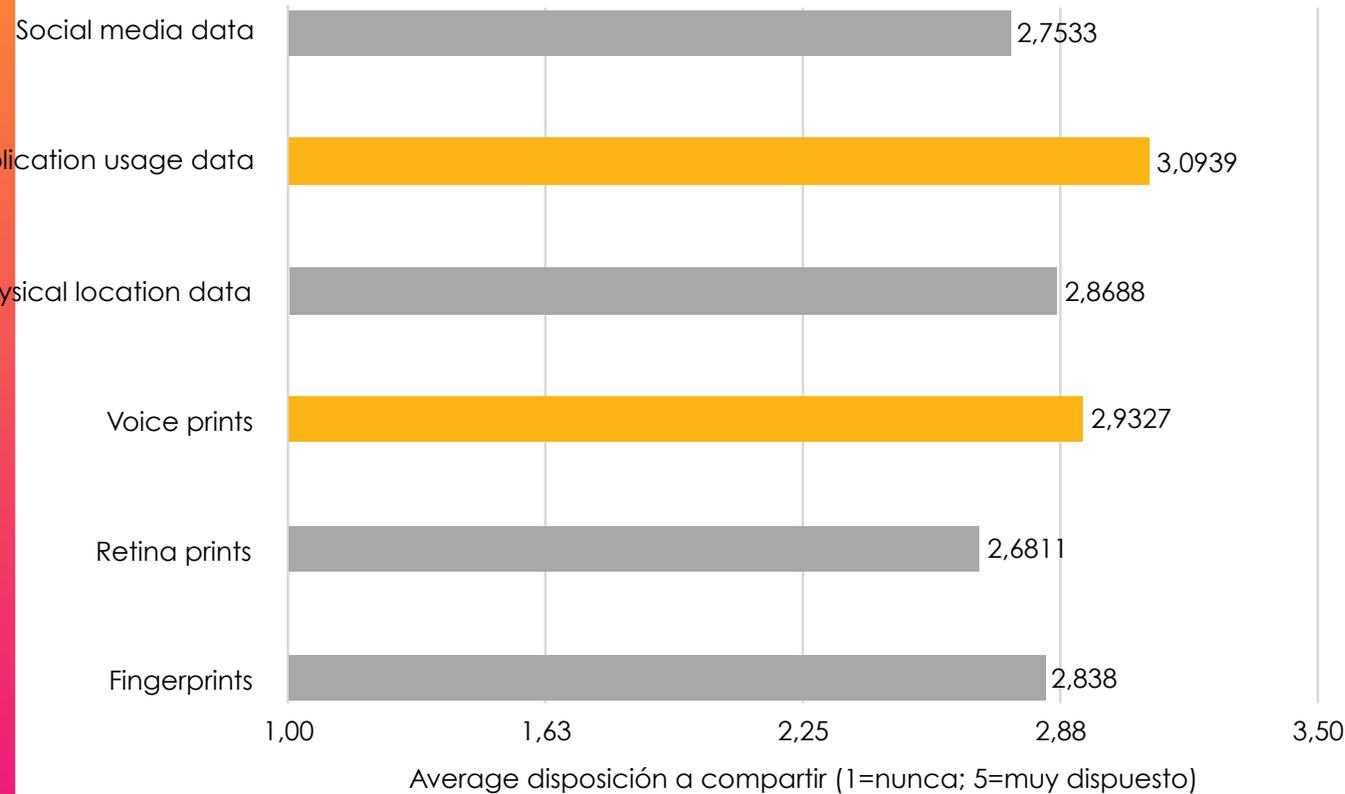


Pero casi la mitad dice que la seguridad es tan restrictiva, o inadecuada, que les limita el hacer su trabajo



Seguridad: Los empleados saben que existe un balance entre seguridad y acceso.

Que tan dispuesto a compartir esta la siguiente información personal para tener acceso a herramientas, datos y aplic. Que le ayuden a su trabajo? (Av. score)



“

“Estoy dispuesto a compartir datos personales. Desafortunadamente, esto ha facilitado mi función.” – millennial

“La seguridad es esencial, pero debemos evitar ser un estorbo a los usuarios.” – Líder empresarial

Puntos Clave

Invisible, sin brechas: Los Prov. de Serv. Tienen la oportunidad de asegurar los datos desde los DC, a la red, el dispositivo, la identidad.

Big Data/Analítica: Un rol crucial detrás del telón.

Que puede hacer un Proveedor de Servicios? Conectar la red privada a la nube

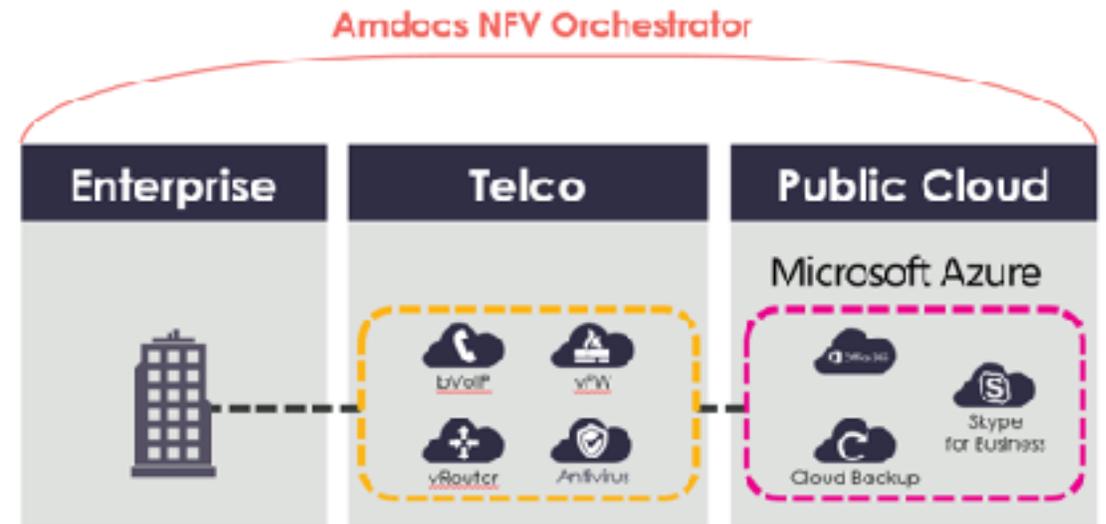
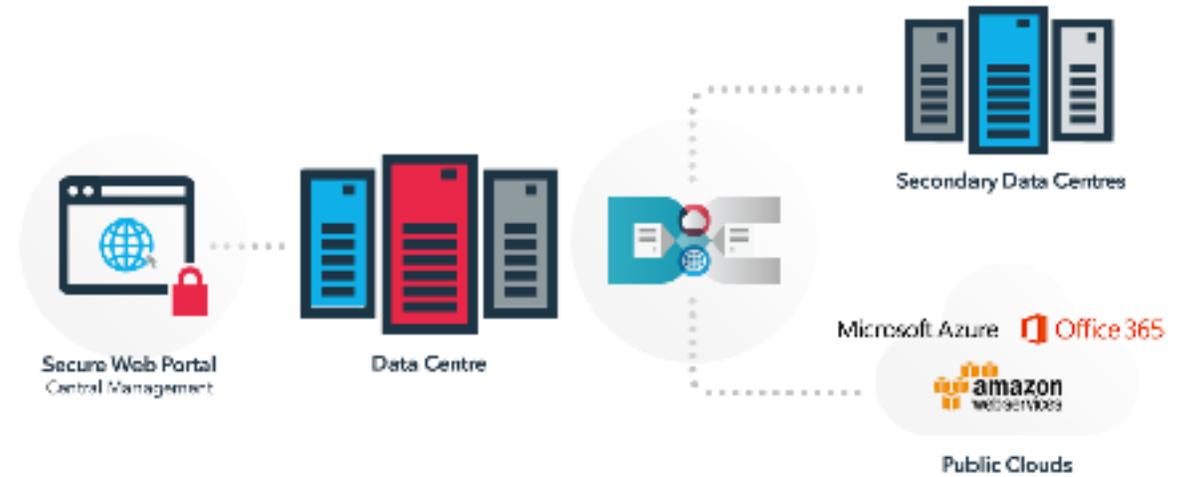
Ambiente híbrido de nube empresarial que conecta los centros de datos privados con plataformas públicas en la nube

Conectividad Segura y 'seamless'

Aplicaciones basadas en QoS

Aprovisionamiento rápido (servicio, aplic., ancho de banda) y programación de ancho de banda

Facturación basada en el uso



4

Estamos sufriendo la falta de plataformas de colaboración en equipo

#1: Herramientas de Colaboración en equipo son las mas deseadas

Colaboración: “La Aplicación vence a Apple”

“

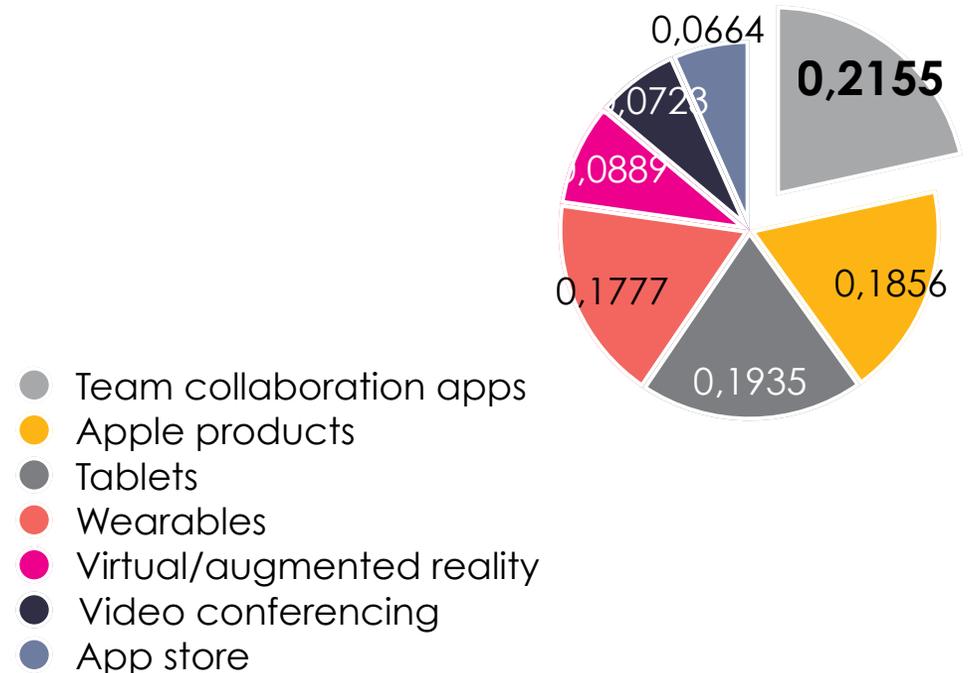
“Estar en la oficina es muy Bueno para reuniones, trabajo en equipo, etc. pero mis momentos mas creativos son cuando estoy en casa o en algun cafe.” - millennial

Puntos Clave

Colaboración no es UC: Los proveedores necesitan pensar mas allá de UC, y que colaboración es lo mismo.

La oficina sigue siendo importante: La movilidad tambien ocurre en la oficina. Las ofertas de los SPs para la totalidad del ambiente de oficina serán importantes.

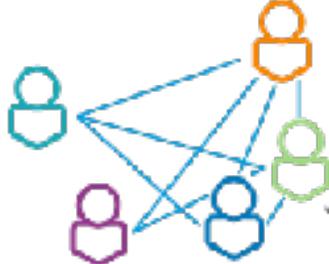
Colaboración en cabeza de la lista de herramientas que los empleados quieren mas (topmost)



Que puede hacer un Proveedor de Servicios?

De UC a UCaaS

Instant Messaging y Presencia



Conferencia: HQ Voz y Video



Integración a SW de negocios mas comunes (office, Sharepoint)



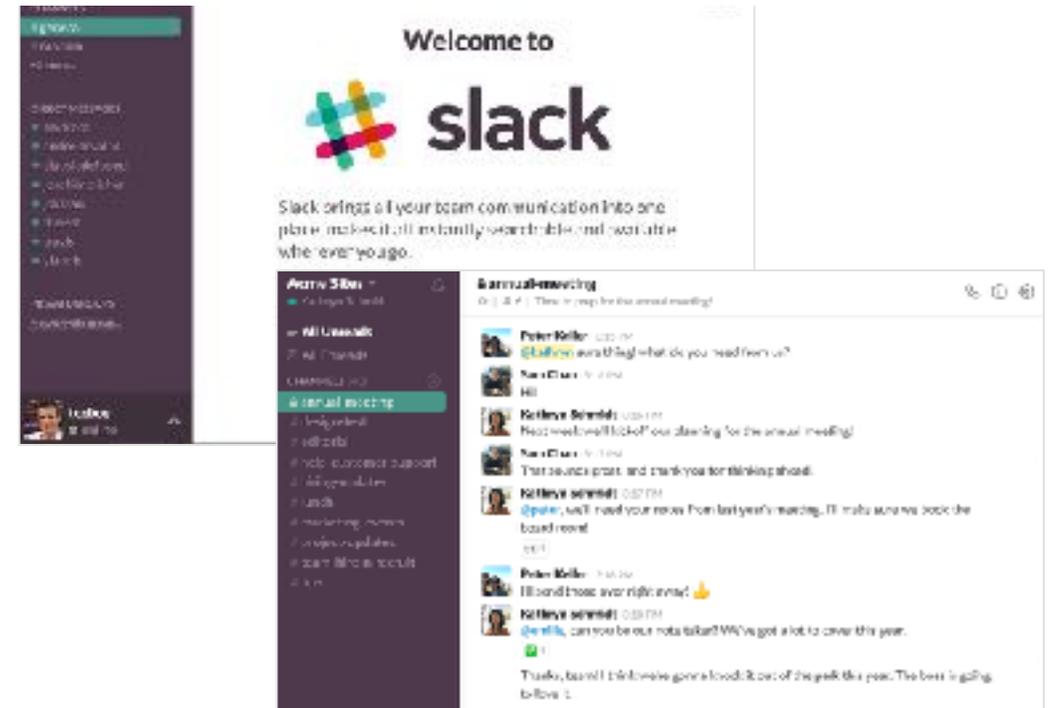
Desktop sharing



Soporte de Múltiples plataformas y dispositivos



Federación – comunicación con otras organizaciones/clientes



Que puede hacer un Proveedor de Servicios? Muchas Opciones, pero algunas constantes.

1



Digitalización – aplic., svcs. Prof., y 'skills' de venta de soluciones son escasos y costosos



La transformación digital en las empresas debe ser replicada internamente, así como y a quien el proveedor de servicios mercadea y le vende.

2



Red – conectividad segura centrada en la carga de trabajo



Evitar 'Comoditización' significa construir 'valor en la red'. El modelo SaaS indica un camino. Orquestación se convierte en algo crítico.

3



Alianzas para soluciones – muchos SPs no resaltan en este modelo



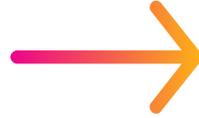
Escoger que más hacer es un reto. Aun los proveedores de Servicios más grandes solo pueden diferenciarse en unas pocas áreas. Aliarse y posicionarse para las otras es importante.

Tengamos conversaciones orientadas a las empresas

1



Digitalización –
aplic., svcs. Prof.,
y 'skills' de venta
de soluciones son
escasos y
costosos

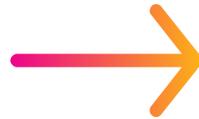


**Engagement “Omni Channel” del cliente
en B2B**

2



Red –
conectividad
segura centrada
en la carga de
trabajo



**NFV como acelerador para innovación y
crecimiento en el sector empresarial**

3



Alianzas para
soluciones –
muchos SPs no
resaltan en este
modelo



**Oferta Digital basada en un Marketplace
de IoT**

Conversaciones Empresariales – Calendario de Rotacion

| Conversaciones | | Rotacion 1 | Rotacion 2 | Rotacion 3 |
|--|---|------------|------------|------------|
|  | Engagement “Omnicanal” del cliente en B2B | Group 1 | Group 2 | Group 3 |
|  | NFV como acelerador para innovación y crecimiento en el sector empresarial | Group 2 | Group 3 | Group 1 |
|  | Oferta Digital basada en un Marketplace de IoT | Group 3 | Group 1 | Group 2 |

Este preparado para el ambiente de trabajo del futuro!





Thank you