

Глобальные тренды в отрасли связи для разработки стратегии развития операторов связи

Sayan Dorzhiev

Алматы
22 мая 2024 г.

Мы консультируем топ-менеджеров и их команды по вопросам достижения критических для миссии приоритетов, которые определяют эффективность работы организации



Поддержка клиентов



Финансы



HR



Информационные
технологии



Юристы и
внутренние
политики



Маркетинг и
коммуникации



Управление
продуктами



НИОКР



Продажи

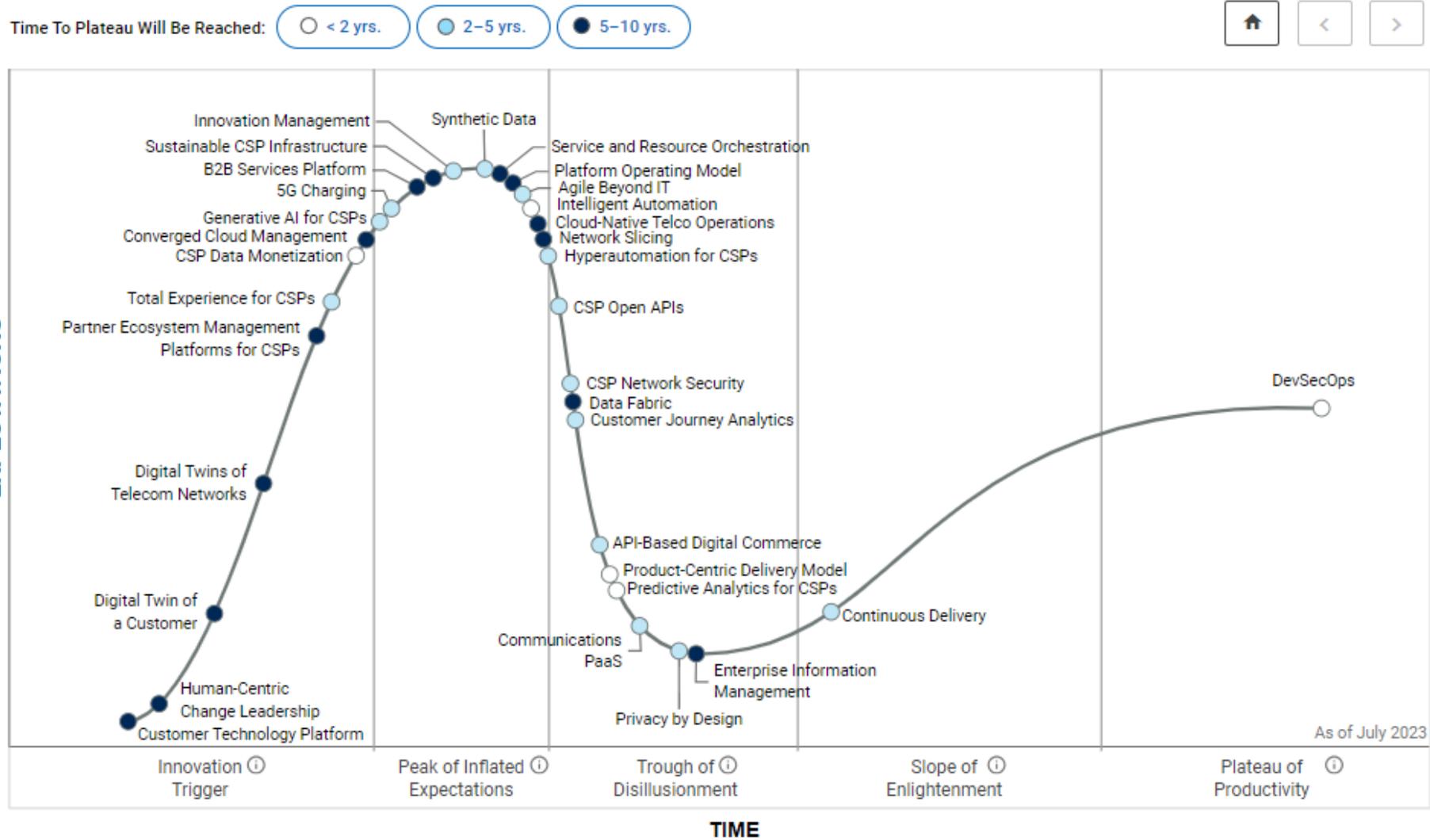


Стратегия



Управление
поставками

Наши клиенты – это руководители более 14 000 предприятий всех размеров, включая 76% списка Global 500



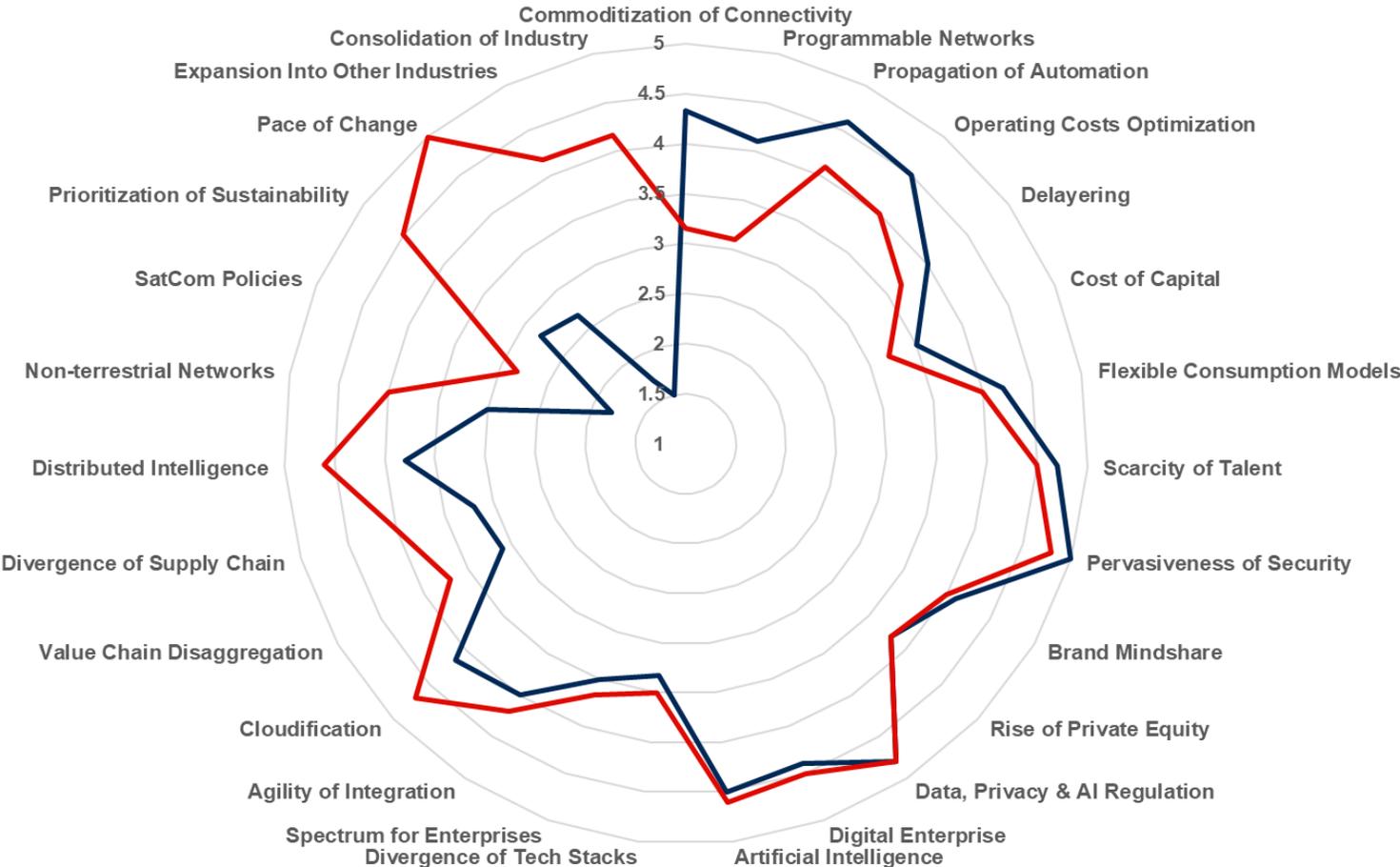
Метод Gartner – сценарное планирование



Интенсивность и масштаб воздействующих сил

— Intensity of Influencing Force

— Scope of Influencing Force



Три различных вероятных сценария



Ключевые характеристики



Межотраслевой игрок

- + Принимает смелое видение
- + Инвестирует в межотраслевые возможности, развивая портфель предложений и даже брендов
- + Координирует экосистемы в разных отраслях
- + Стимулирует инновации
- + Решительно поддерживает открытость и прозрачность
- + Инновации основаны на требованиях клиентов
- + Отстаивает социальные проблемы и озабоченности
- + Активно влияет на нормативно-правовое регулирование в нескольких отраслях

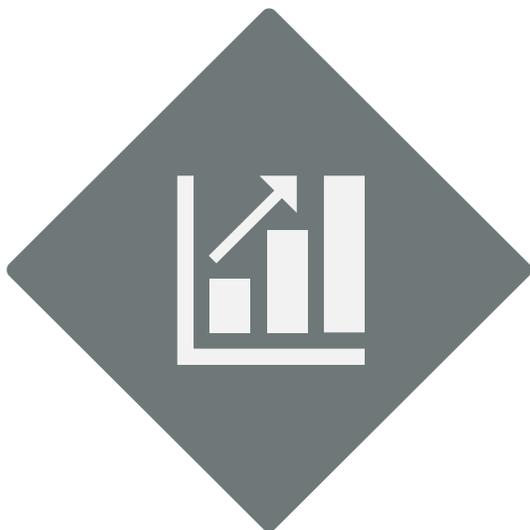
Провайдер встроенных коммуникаций

- + Становится проводником видения игроков из других отраслей
- + Инвестирует в интеграцию с другими отраслями
- + Активный участник различных экосистем
- + Поставщик повсеместной и надёжной инфраструктуры
- + Ориентированность на функциональную совместимость и гибкость для потребностей по требованию
- + Клиенты не оказывают заметное влияние на отрасль
- + Идет за социальными изменениями
- + Соблюдает собственные и отраслевые нормы.

Связист-лоукостер

- + По-прежнему ориентирован на внутренний рынок
- + Остается поставщиком услуг связи
- + Оркестратор в узкой отрасли связи
- + Пассивный участник других отраслевых экосистем
- + Сосредоточен на создании ценности за счет оптимизации
- + Эволюция в соответствии с изменениями в стандартах отрасли связи
- + Потребительский протекционизм
- + Технологичность
- + Первый последователь отраслевых норм

Возможности



Межотраслевой игрок

- » Вертикальные отраслевые решения
- » Совместные инновации в вертикальных отраслях промышленности
- » Креативность с цифровым мышлением и цифровыми решениями
- » Открытые экосистемы (технологии, бизнес)
- » Сотрудничество с широким кругом игроков
- » Компонуемый бизнес
- » Мобильные финансы, электронная коммерция, страхование с оплатой по факту использования

Провайдер встроенных коммуникаций

- » Безопасное, экономичное подключение по требованию
- » Сетевые API и сегментирование сети
- » Контекстуализированная инфраструктура
- » Интеллектуальная автоматизация
- » Сотрудничество с глобальными игроками
- » Обеспечение синергии со смежными рынками
- » Компонуемая архитектура

Связист-лоукостер

- » Надёжный поставщик услуг связи
- » Эффективное и масштабируемое использование активов
- » Повышение качества обслуживания клиентов
- » Упрощение, рационализация
- » Оптимизация
- » Мелкие изменения
- » Цифровизация услуг
- » Контролируемые локализованные рыночные предложения

Источник ценности

- » Данные, аналитика, медиа, контент
- » Цифровые решения
- » Облачные коммуникации

- » Внешняя/отраслевая сеть и связь

- » Внутренняя/Сфокусированная на телекоммуникационных продуктах сеть
- » Избавление от не добавляющих стоимости активов

Риски



Межотраслевой игрок

- × Большая и смелая ставка
- × Двусмысленность, неопределенность
- × Ограниченные ресурсы, таланты
- × Увеличение стоимости инициатив, связанных с инновациями
- × Цифровые аборигены уже лидируют
- × Более широкие конкурентные угрозы
- × Технологическая стратегия, распределенная между различными ролями

Провайдер встроенных коммуникаций

- × Отсутствие дифференциации в долгосрочной перспективе
- × Отказ от посредничества в сфере услуг
- × Необходимо отказаться от инфраструктурных вложений
- × Отсутствие долгосрочного видения и инвестиций
- × Узкая направленность на инновации
- × Потеря актуальности для конечного потребителя

Связист-лоукостер

- × Коммодитизация, низкая маржинальность
- × Тактические инвестиции доминируют
- × Инвестиции в телекоммуникационную отрасль (частоты, радио и т.д.) доминируют над другими областями
- × Роль ЖКУ с высоким спросом на качество
- × Традиционное мышление, медленные изменения

Руководители должны стремиться к **ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЮ** своей операционной модели с помощью **культуры, платформ и инноваций** для достижения целевого будущего



План действий для руководителя по продукту оператора связи



Short-Term

Ревизия...

- Согласование перспектив с ожидаемыми изменениями спроса на предприятии
- Определите, какие бизнес-подразделения и направления услуг с большей вероятностью впишутся в каждое возможное будущее.
- Определите основные области трансформации, которые окажут большее влияние на эффективный рост
- Привлеките заинтересованные стороны к оценке позиции вашей организации по отношению к 3 вариантам будущего.

Medium-Term

Решение...

- Расставьте приоритеты в дорожной карте продукта, оценив бизнес-устремления и дорожную карту ИТ/технических возможностей для необходимой трансформации
- Проведите анализ цифровых каналов и экосистем для расширения охвата рынка и расширения возможностей
- Проведите анализ пробелов в талантах и способностях и оцените потенциальные слияния и поглощения или партнерства, чтобы восполнить пробелы.
- Определение ключевых показателей эффективности для измерения прогресса.

Long-Term

Вперёд...

- Планируйте и расставляйте приоритеты для устранения пробелов.
- Согласуйте усилия по продукту и выходу на рынок, чтобы сохранить клиентоориентированный подход
- Скорректируйте свой стратегический план и приоритеты, чтобы обеспечить целевое будущее.
- Начните реализовывать свой продукт, стратегию выхода на рынок и экосистему.
- Измеряйте ключевые показатели эффективности, чтобы скорректировать курс.

Recommended Gartner Research

CSP Tech Leadership: Next 5-Years Landscape in the Communications Industry

Amresh Nandan, Mounish Rai

Tech Suppliers: Next 5-Years Landscape in the Communications Industry

Mike Edholm, Peter Liu

- ▶ [Communications Industry Strategy and Go-to-Market Primer for 2024](#)
Pablo Arriandiaga, Ajit Patankar
- ▶ [Predicts 2024: Enterprise Communication Services](#)
Pablo Arriandiaga, Gaspar Valdivia, and others
- ▶ [4 Focus Areas for Growth in Enterprise Communications Markets in 2024](#)
Pablo Arriandiaga, Gaspar Valdivia, Jon Dressel, Gregor Petri
- ▶ [Top 10 Trends in Enterprise Communication Services for 2024](#)
Ajit Patankar, Pablo Arriandiaga and others
- ▶ [Market Opportunity Map: Unified Communications and Contact Center, Worldwide](#)
Megan Fernandez
- ▶ [Market Opportunity Map: Enterprise Network Services, Worldwide](#)
Gaspar Valdivia, Grigory Betskov
- ▶ [Market Share: Communications Service Providers in Enterprise Markets, U.S., 2022](#)
Grigory Betskov and others
- ▶ [Market Trend: B2B Edge Opportunities for Telcos](#)
Pablo Arriandiaga, Sylvain Fabre, Peter Liu, Gaspar Valdivia, Gregor Petri
- ▶ [How CSPs Can Achieve Maximum Growth From SMBs](#)
Khurram Shahzad

Gartner®

RESTRICTED DISTRIBUTION