

## Простота и мощьность

Желание использовать новейшие технологии для получения конкурентных преимуществ характерно не только для крупных компаний. Сегодня миллионы малых предприятий используют сетевые технологии для выхода на глобальные рынки и внедряют функции мобильности, чтобы быстрее реагировать на запросы заказчиков. В этой статье Дэвид Таккер (David Tucker), директор по технологиям «подключенного офиса» из компании Linksys, рассказывает о выходе Linksys на рынок малого бизнеса, о новой версии (version 2.0) решения Linksys One и о развитии сотрудничества с Cisco на рынке малых и средних предприятий.

«Наш целевой рынок – это малые предприятия, где работает менее ста человек. Сюда входят самые разные заведения от парикмахерских до ресторанов и юридических контор, и все они по-разному приходят к мысли о внедрении новых технологий. Наша пользовательская база не просто растет, она расширяется и изменяется, и этот процесс идет по всему миру. Более того, использование новых технологий для поддержки бизнеса меняет этот бизнес. Руководители предприятий задумываются над тем, как вписать новые технологии в свои бизнес-модели. В результате, по моему мнению, сегодня малые предприятия рассматривают технологию не только как средство конкурентной борьбы, но и как абсолютно необходимый атрибут повседневной работы.

Технология становится неотъемлемой частью повседневной жизни не только в крупных корпорациях, но и на малых предприятиях. Как ни странно, факт остается фактом: самое большое влияние на малые предприятия новые технологии оказывают в области взаимодействия с клиентами. Социальные сети, мгновенные сообщения и использование web-инструментов для общения с заказчиками – все это вдруг оказалось весьма востребованным в сфере малого бизнеса. Малым предприятиям нравится возможность предоставления множества новых услуг (например, мобильных), им нравится работать в домашних условиях и при этом сохранять небольшие масштабы бизнеса и не менять финансовую модель.

Рынок малых предприятий огромен. Выходя на этот рынок, Cisco и Linksys получают более 60 миллионов потенциальных заказчиков. Чтобы эффективно работать с ними, нам нужен разнообразный портфель продуктов, поскольку заказчики у нас самые разные - от ресторанов и врачей до бухгалтеров и магазинов по продаже велосипедов. Решения Linksys для "подключенного офиса" в сочетании с решениями Cisco для малых и средних предприятий создают широкий ассортимент продуктов для удовлетворения самых разных потребностей. С одной стороны, на рынке есть более требовательные заказчики, которым нужны функции и технологии, доступные только в решениях Cisco. С другой стороны, есть клиенты, которым нужны простые в установке дешевые решения, и они будут обращаться в компанию Linksys. Так или иначе, мы выводим на рынок широкий спектр решений, соответствующих самым разным требованиям.

Несколько лет назад в типичном малом предприятии стоял телефон и факс, а иногда и принтер. Сегодня характер малого бизнеса изменился. Он стремится использовать сети и Интернет внутри компании и за ее пределами, чтобы лучше взаимодействовать с заказчиками, поставщиками и крупными компаниями. Новые технологии, приложения и инструментальные средства открывают перед малым предприятием целый мир, позволяя ему выглядеть в этом мире, как любая крупная корпорация. Сегодня с помощью IP-телефонии малое предприятие может легко связываться с поставщиками и вести бизнес по всему миру.

Малое предприятие может позволить своим сотрудникам работать дома. Раньше такая роскошь для малого бизнеса была недоступна - слишком уж дорогим считалось это удовольствие. Сегодня сотрудник любого предприятия может работать дома или в дороге с помощью мобильных технологий. Таким образом, предприятие получает возможность работать по всему миру, как глобальная компания, сохраняя при этом свой малый масштаб.

У малого предприятия нет больших ИТ-отделов для установки новых технологий. Отсюда вывод: новые технологии должны быть простыми. Простыми для понимания, внедрения и эксплуатации. Мы активно работаем над тем, чтобы сделать настройку и активацию максимально простой и удобной, чтобы новые системы работали по принципу "plug-and-play" («подключи и работай»), чтобы процедуры установки и настройки были автоматическими. Одно из основных преимуществ решения Linksys One состоит в его полноте и широкой функциональности, а также в возможности пользоваться им на условиях хостинга. Это значит, что

малому предприятию не придется настраивать и обслуживать новое решение – эти заботы берет на себя провайдер. Системы устанавливаются у провайдера, а заказчик получает управляемые услуги. Малое предприятие занимается своим основным бизнесом, не заботясь о том, как заставить работать ту или иную технологию или продукт - все это обеспечит внешний поставщик. Такой подход радикальным образом облегчает жизнь и работу малого предприятия.

Linksys One version 2.0 - новая версия нашего решения, над которой мы работали в течение двух лет. Она предназначена для удовлетворения растущих требований малого бизнеса. Это решение предоставляет заказчику не только базовые системы и функции коммутатора для передачи голоса, но и поддерживает функции хранения данных, беспроводной связи, а также видеонаблюдения для сетевой и физической безопасности. Linksys One version 2.0 - полномасштабное и простое в эксплуатации решение, разработанное для малых предприятий, которые хотят получить все телекоммуникационные функции по доступной цене.

Разработчик решения Linksys One version 2.0 - подразделение Linksys Connected Office имеет одну уникальную черту. Это единственное подразделение Cisco, которое полностью владеет всеми своими аппаратными средствами и программным обеспечением, что дает разработчикам ряд существенных преимуществ. Они имеют все необходимое для оптимального сопряжения компонентов, реализации принципа "plug-and-play" и достижения максимальной согласованности и синергии. В реальной жизни заказчик может для начала приобрести всего лишь один компонент решения Linksys One. Это может быть, например, широкополосное соединение с провайдерским маршрутизатором, которое со временем перерастет в коммутируемую сеть. Через год-два заказчик может добавить к этому решению функции IP-телефонии, а затем установить приложение CRM или систему видеонаблюдения. Наше решение позволяет устанавливать новые элементы по мере необходимости. Это решение растет вместе с заказчиком и включает в себя все новые приложения, которые можно легко загрузить по сети и установить собственными силами.

Еще одна важная черта Linksys One заключается в том, что это решение избавляет малое предприятие от бремени технической поддержки. Заказчику не нужно следить за последними версиями программных средств, резервированием данных и модернизацией оборудования для поддержки новейших операционных систем. Linksys One сделает это сам. Наша технология автоматически модернизирует себя на регулярной основе, так что заказчик всегда будет пользоваться самыми последними версиями. Это поистине уникальная возможность для современного рынка. Конкуренты пока не могут предложить заказчикам ничего подобного.

Малый бизнес очень чувствителен к ценам и издержкам. Ему нужно точно знать, сколько придется платить за новое решение каждый месяц. Как раз в этом и заключается еще одно преимущество Linksys One. Вы получаете все услуги от одного провайдера и оборудование от одного поставщика. Сюда входит все, что необходимо для голосовой связи, голосовой почты, call-центра, функций CRM и, конечно же, для доступа в Интернет. А цены! Решение Linksys обойдется вам на 30-40 процентов дешевле, чем аналогичные решения других поставщиков. Единый поставщик будет выставлять вам единый счет, в который будут включены все услуги. В результате вы получите предсказуемые ежемесячные платежи, общая сумма которых будет меньше, чем то, что вы платите за те же услуги сегодня. Вы получаете полное решение и сокращаете свои расходы.

Торговая марка и технологии Cisco обладают большим авторитетом. Наши заказчики и партнеры могут быть уверены, что наша компания никуда не исчезнет и будет работать с ними долгие годы. Они знают о наших инвестициях в новые технологии, которые позволят вывести на рынок новые привлекательные продукты. Более того, мы отличаемся от Netgear и других подобных компаний тем, что инвестируем средства в свое собственное развитие. Это необычно для малого бизнеса. Мы опираемся на мощную структуру НИОКР, которая создает для нас интеллектуальную собственность. Это действительно уникально. В отличие от конкурирующих компаний, мы не просто используем чужие достижения, а самостоятельно развиваем собственные приложения.

Приведу такой пример. Важным компонентом решения Linksys One является система видеонаблюдения, повышающая уровень физической безопасности, которая не всегда находится в центре внимания на малом предприятии. Если у входа в ваш офис бродит подозрительная личность, вы получите предупреждение, даже находясь дома. При этом вы сможете записать происходящее на видео и сбросить видеофайл в систему хранения, чтобы наутро проанализировать ситуацию и принять необходимые меры. А вот другой пример. Представим себе фирму по работе с недвижимостью, где в поздний час остались работать одни женщины. Если кто-то постучит в дверь, они смогут нажать кнопку на IP-телефоне, увидеть на его экране изображение незнакомца и решить, стоит ли впускать его в помещение.

В обычных условиях установить и запустить это приложение не так просто: вам понадобится канал для телефонной системы, каналы для видеокамер, сетевая система хранения, канал для связи с сетевой

инфраструктурой и, конечно же, программное обеспечение, которое заставит все компоненты работать как одно целое. А вот Linksys One – единое, полное решение. Мы интегрируем для заказчика телефонную систему (которая входит в состав сети), подключим все другие сетевые элементы, установим камеры и сетевые устройства для хранения данных. И все это будет работать как единое приложение для физической безопасности.

Мы также предлагаем заказчикам финансовую программу для защиты инвестиций при переходе от решений Linksys к решениям Cisco по мере роста и развития бизнеса. Мы постоянно работаем над совместимостью наших продуктов с продуктами Cisco, чтобы заказчик, развивающий свою сеть, мог и дальше использовать нашу продукцию, лишь добавляя к ним новые компоненты нашей родительской компании. Такой подход позволяет малому предприятию беспрепятственно развиваться и превращаться в крупную структуру с соответствующими сетевыми системами.

Программа Cisco по работе с малым и средним бизнесом очень похожа на нашу. Мы активно учимся у Cisco, а Cisco учится у нас. Наша организационная структура подразумевает очень тесное сотрудничество с Cisco сегодня и в будущем. Я еженедельно встречаюсь с руководством родительской компании. Мы обсуждаем вопросы синергии на уровне продуктов. Мы хотим, чтобы заказчик, работающий с Cisco и Linksys, видел единую стратегию и общий согласованный подход. Мы хотим, чтобы заказчик знал, что он может начинать с технологий Linksys и постепенно переходить к технологиям Cisco. При этом он будет опираться на всестороннюю поддержку и единую экосистему, которая охватывает всех, от главы компании Cisco Джона Чемберса до самого малого заказчика.

6 июня мы анонсировали новую единую программу по работе с деловыми партнерами Linksys и Cisco, которая распространяется на всех наших зарегистрированных партнеров и дистрибьюторов. Программа вступает в силу с 1 августа 2007 года. Цель программы состоит в том, чтобы свести воедино партнерские программы Linksys и Cisco. Сегодня Cisco и Linksys имеют отдельные программы и отдельные базы зарегистрированных партнеров. Они достаточно велики, и пока мы не можем объединить их и предоставить своим партнерам доступ к обеим программам. С 1 августа партнеры Linksys смогут получать подготовку и специализацию в рамках программы Cisco, подниматься на более высокие уровни цепочки поставок, работать с новыми технологиями и пользоваться дополнительными скидками. Мы убеждены, что новая объединенная программа принесет нашим партнерам большую пользу.

Всего несколько лет назад Cisco считалась компанией, ориентированной исключительно на крупный бизнес. Однако новые продукты, выпущенные компанией Linksys, и активная работа Cisco с малыми и средними предприятиями показывают, что мы пришли на этот рынок всерьез и надолго. При этом совершенно ясно, что малые предприятия не хотят, чтобы мы предлагали им урезанные версии корпоративных продуктов. Им нужны решения, специально разработанные для малого бизнеса и учитывающие его особенности. Именно для этого создано решение Linksys One. Такой же подход к малому бизнесу исповедует Cisco. Мы предлагаем малым и средним предприятиям решения, специально разработанные для этого рынка. И отношение к Cisco начинает меняться. Люди говорят: мы знаем, что у вас отличное качество и отличная технология, но наконец-то вы стали прислушиваться к нам и предлагать решения, которые мы действительно можем использовать, включать в свой бизнес и менять по мере необходимости».

Автор: Артур Скальский © Babr24.com КОМПЬЮТЕРЫ, МИР 👁 2082 29.06.2007, 19:27 📄 218

URL: <https://babr24.com/?ADE=38703> Bytes: 13093 / 13093 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

*Связаться с редакцией Бабра:*  
[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

**НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:**

Телеграм: @babr24\_link\_bot  
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

### **ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:**

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

### **КОНТАКТЫ**

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: @bur24\_link\_bot  
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: @irk24\_link\_bot  
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: @kras24\_link\_bot  
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: @nsk24\_link\_bot  
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: @tomsk24\_link\_bot  
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

### **ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:**

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: @babrobot\_bot  
эл.почта: equatoria@gmail.com

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:**

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)