56 % من المتسوقين على الإنترنت يشترون المنتجات من مواقع أجنبية

«MyUS» يوسع عروضه في الكويت تماشيًا مع نمو «السوق الإلكترونية»

يشتري 56% من المتسوقين على الإنترنت في الكويت المنتجات من مواقع أجنبية ولهذا وسّع موقع MyUS.com للتسوق عبر الإنترنت محفظة خدماته لاستيعاب مطالب المستهلكين المحليين. وكان موقع MyUS الأمريكي، الرائد بجمع الشحنات وتمريرها للمتسوقين عبر الإنترنت حول العالم، أدرج اللغة العربية ضمن موقعه وإطلاق عروض وتخفيضات في أسعار الشحن.

ووفقاً لهذا، سيكون بإمكان العملاء المقيمين في الكويت الوصول إلى موقع MyUS باللغة العربية (MyUS.com/ar)، وزيارة صفحة الموقع على فيس بوك للحصول على آخر الصفقات من الولايات المتحدة، إضافة إلى حصولهم على حسومات كبيرة على تكاليف الشحن وإمكانية الجمع بين عدة مشتريات في شحنة واحدة. ويهدف الموقع من هذه العروض إلى تلبية الطلب المتزايد على السلع الأمريكية في المنطقة وسد الفجوة الموجودة بسبب عدم توفر بعض السلع.

وقال راميش بولوسو، الرئيس التنفيذي لشركة MyUS.com والذي يقوم حاليًا بزيارة للمملكة العربية السعودية: «مع السرعة الكبيرة في الاعتماد على التقنية، يبحث المستهلكون عن طرق أسهل وأسرع لشراء المنتجات التي يريدونها. فمن زيادة انتشار الإنترنت وطرق الدفع الآمنة، إلى إمكانية الوصول إلى مجموعة جديدة من المنتجات، كل هذه الأسباب لعبت دوراً هاماً في تحول السوق التقليدية إلى سوق التجارة الإلكترونية».

رامیش بولوسو

وخلال الأعوام الثلاثة الماضية نمت نسبة شحنات المستهلكين من الولايات المتحدة إلى دولة الكويت خلال بنسبة 63% ما يؤكد زيادة في الطلب. وأظهرت بيانات موقع MyUS إن مستحضرات التجميل خصوصاً، مثل وكايلي كوزمتكس ومورفي برشز وماك كوزمتكس وإن واي إكس كوزمتكس ولوت كراتي، وهاوس أوف لاشز وكلر بوب، شهدت أسرع نمو بين المستهلكين المحليين.

وأضاف بولوسو: «تشير التوقعات إلى نمو سوق التجارة الإلكترونية في دول مجلس التعاون الخليجي ليصل إلى 73.4 مليار درهم إماراتي بحلول العام 2020». وبناءً على هذا سنواصل تعزيز خدماتنا لتلبية توقعات المستهلكين. نحن نقدم للمتسوقين المحليين عبر موقعنا مجموعة كبيرة من المنتجات المعروضة في مواقع التسوق الإلكتروني الأمريكية، بما في ذلك الملابس ومستحضرات التجميل والإلكترونيات، ونضعها في متناول أيديهم».

ويعمل موقع MyUS على تزويد العملاء بعنوان شحن شخصي يستخدمونه عند التسوق عبر مواقع أمريكية مثل رالف لورين وأمازون ونوردستروم وفورايفر 21. وعند إدخال العملاء لعنوان MyUS الخاص بهم في خانة «إرسال إلى»، سيكون بإمكانهم تجاوز كل قيود الشحن من متاجر التجزئة، وذلك عبر إرسال البضائع التي اشتروها إلى منشأة MyUS في ساراسوتا بولاية فلوريدا في الولايات المتحدة الأمريكية، ليتم بعد ذلك إعادة تغليفها باستخدام مواد واقية أخف وزناً. وبناءً على طلبات العملاء، يتم إعادة جمع المشتريات المتعددة بشحنة واحدة لتوفير أكبر في مصاريف الشحن للزبون.

«الدولي» يطلق حملة «راتبك ونص» في الأفنيوز

في إطار إطلاقه حملة «راتبك ونص» الجديدة، ينظم بنك الكويت الدولي جناح خاص له في الأفنيوز يومي الـ11 والـ12 من نوفمبر بهدف تعريف الجمهور بالحملة، حيث تتم مكافأة عملاء حساب الراتب الكويتيين الجدد بالحصول على نصف راتبهم الشهري نقداً ولغاية500 دينار كويتي بمجرد تحويل راتبهم إلى البنك، ومن دون سحب.

ويأتي تنظيم الجناح في عطلة نهاية هذا الأسبوع بعد الإقبال الكبير الذي لاقاه في الأسبوع الماضي، ويتضمن العديد من الأنشطة إلى جانب سحوبات على جوائز قيّمة، وذلك بحضور موظفي البنك ونخبة من المشاهير والشخصيات ذات الشعبية الكبيرة على وسائل التواصل الاجتماعي.

وبهذه المناسبة، صرح يوجين جاليجان المدير العام بالوكالة للإدارة المصرفية للأفراد في البنك قائلاً: «يعمل الدولي جاهداً لتقديم مكافآت قيّمة لعملائه من خلال ابتكار حملات ترويجية جديدة تقدم لهم خصائص متميزة. وأن حملة «راتبك ونص» تمكن عملاء حساب الراتب من الاستفادة من نصف راتب إضافي نقداً ودون الحاجة لدخول أي سحوبات.»

يوجين جاليجان

كما أوضح جاليجان أن الهدف من تنظيم مثل هذه الفعاليات هو التواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين لتعريفهم بمزايا الحملة الجديدة، بالإضافة إلى منحهم كافة الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلبي احتياجاتهم وتسهّل متطلباتهم.

منوهاً إلى أن هذه الحملة تقدم للعملاء الكثير من المزايا والخصائص المجزية، والتي تشمل إمكانية الحصول على قرض حسن يوازي 5 أضعاف الراتب وبحد أقصى 5000 دينار كويتي، بالإضافة إلى حرية الاختيار بين بطاقة ائتمانية مجانية للسنة الأولى أو بطاقة تعبئة بنزين بقيمة 50 ديناراً.

ومن الجدير بالذكر أن الدولي يمنح عملائه باقة من المزايا الرائعة التي تناسبهم على صعيد الخدمات المصرفية، ومنها حساب الراتب الذي يتمتع بالكثير من المزايا الرائعة مثل: بطاقة سحب آلي يمكن استخدامها لدى أكثر من مليون جهاز سحب آلي محلياً وعالمياً، وعدم وجود حد أدنى لفتح الحساب أو الرصيد، إلى جانب الحصول على تسهيلات المرابحة.

بنك الخليج يستقبل الفائزة في سحب حساب red الشهري

استقبل بنك الخليج سعاد عبد الله المرزوق، الفائزة الثامنة في سحب حساب Red الشهري لعام 2016 في المبنى الرئيسي للبنك. وهنأت منال بركات، مدير- الخدمات المصرفية الشخصية لدى بنك الخليج، سعاد على فوزها بمبلغ 1000 د.ك.

يتيح حساب red للعملاء الجدد الذين يقومون بفتح حسابات لأول مرة وتحويل إعاناتهم الطلابية إلى بنك الخليج فرصة التأهل لدخول السحب الشهري على جائزة نقدية تصل إلى 1000 د.ك. هذا بالإضافة إلى جائزة السحب ربع السنوي التي ستكون من نصيب أحد أصحاب الحظ الوفير الذي سيفوز بسيارة كاديلاك اسكاليد جديدة.

خلال الأشهر التسعة الأولى من 2016

2.14 مليار درهم...إجمالي إيرادات مجموعة «سيراميك رأس الخيمة»

أعلنت شركة سيراميك رأس الخيمة ش.م.ع. (المدرجة في سوق أبوظبي تحت رمز: RAKCEC)، والتي تعد إحدى أكبر العلامات التجارية العالمية، عن نتائجها المالية عن الربع الثالث المنتهي في 30 سبتمبر 2016.

وتميز الربع الثالث من عام 2016 بانخفاض في حجم مبيعات في دول مجلس التعاون الخليجي بسبب المؤثرات الموسمية وضعف تفاؤل قطاع الأعمال في المنطقة عموماً وفي المملكة العربية السعودية بصفة خاصة. كما انخفضت المبيعات في أوروبا بسبب قيام الشركة بتطبيق النظام المركزي في خدماتها اللوجستية في أوروبا ما أدى إلى تأخر وصول الشحنات، إلا أنه من المتوقع أن يتم تعويض بعض هذا الانخفاض في الربع الرابع من العام. ورغم استقرار أداء الربع سنوي للشركة في الهند إلا أنه انخفض عن أداء عام 2015 بسبب انخفاض حجم المبيعات ومتوسط أسعار البيع. وتم تعويض هذا الأداء بعض الشيء في أداء الشركة في بنغلاديش نتيجة ارتفاع المبيعات عقب تعزيز الطاقات الإنتاجية ونمو مبيعات)أدوات المائدة(بسبب تعزيز تنوّع التشكيلة المعروضة.

وبلغ إجمالي إيرادات المجموعة 2.14 مليار درهم خلال الأشهر التسعة الأولى المنتهية في 30 سبتمبر 2016 بانخفاض سنوي بلغت نسبته 8.3% ومن ناحيتها. وانخفضت إيرادات الأعمال الأساسية من الأنشطة الرئيسية الثلاث للشركة وهي البلاط والأدوات الصحية وأدوات المائدة بنسبة سنوية بلغت 5.1% لتعكس أحوال السوق، من ناحية أخرى، ارتفع إجمالي هامش الربح الموحد للمجموعة بواقع 90 نقطة أساس أي بنسبة سنوية بلغت 29.7%، وبتحسن بلغ 840 نقطة أساس في إجمالي هامش أرباح الأعمال غير الأساسية.

«إريكسون» تكشف عن آراء 100 مشغل حول شبكات الجيل الخامس

أعدّت شركة إريكسون استطلاع شامل يغطي 100 من روّاد التكنولوجيا في مجال تشغيل خدمات الاتصالات في أميركا الشمالية، وأوروبا، وآسيا باسيفيك، وأميركا الوسطى واللاتينية، بهدف معرفة المزيد عن توقعات مشغلي الخدمات، وحالات الاستخدام التي يعتمدونها، وخططهم في مجال شبكات الجيل الخامس. وتضمنت قائمة المشاركين في الاستبيان رؤساء تنفيذيين، ومدراء تنفيذيين للتكنولوجيا، والمعلومات، إضافة إلى رؤساء عمليات، وابتكار، وتطوير الشبكات.

لم يشهد قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، طوال تاريخه، أي رحلة مشابهة لرحلة الانتقال إلى شبكات الجيل الخامس، ويعتبر استطلاع إريكسون الحصري كمرآة تعكس المرحلة الراهنة لتكنولوجيا الجيل الخامس - وتكشف أن عناصر المستقبل هي في الحقيقة أقرب مما تبدو عليه.

وبناء على تقرير الاتصالات المتنقلة من إريكسون، فمن المتوقع، بحلول العام 2021، أن يكون هناك 28 مليار جهاز متصّل شبكياً حول العالم - و16 مليار منها سيكون جزء من إنترنت الأشياء. وستكون تكنولوجيا الاتصال بشبكات الجيل الخامس، إضافة إلى التطوير المستمر لشبكات الجيل الرابع، أساساً صلباً لتمكين هذه الصلات والمساعدة على تحقيق الإمكانيات الكاملة للمجتمع المتصل شبكياً.

جهود التوحيد القياسي لشبكات الجيل الخامس بدأت؛ ومن المتوقع استكمالها بحلول العام 2020. ولكن العديد من مشغلي الخدمات حول العالم بدأوا فعلياً بالتخطيط لتبني شبكات الجيل الخامس، وهم يتخذون خطوات أوليّة نحو اختيار المورّدين وإجراء التجارب المبكرة.

وتتضمن نتائج الاستبيان:

الجيل الخامس: عنصر أساسي في تغيير قواعد اللعبة

اتفق جميع المشاركين في الاستبيان تقريباً (95%) على أن شبكات الجيل الخامس تدعم التدفق المستمر للأجهزة المتصلة شبكياً وإنترنت الأشياء (IoT).

وبحسب جلين لاكسدال، المدير التنفيذي للتكنولوجيا ورئيس وحدة الاستراتيجيات في إريكسون أميركا الشمالية، فإن ذلك لأن شبكات الجيل الخامس ستعزّز قدرات الشبكات، وهو ما سيكون مطلوباً للتعامل مع الحركة المزدحمة التي ستولدها الـ 28 مليار جهاز متصل شبكياً في 2021 بحسب التوقعات، فضلاً عن أن شبكات الجيل الخامس ستخفف متطلبات الطاقة للأجهزة، ما يعزز عمر البطارية لما يصل إلى 10 سنوات في بعض الحالات. وهو الأمر الذي سيؤدي بدوره إلى تحقيق انخفاض واضح في تكاليف الصيانة، وجعل تطبيقات إنترنت الأشياء عملية أكثر وفعالة من حيث التكلفة.

ويقول لاكسدال: «أجمع 92% من المجيبين على أن تكنولوجيا الجيل الخامس تمهّد الطريق لظهور تكنولوجيات جديدة، ومن الأمثلة على تلك التكنولوجيات نذكر ردود الأفعال الحسيّة، التي تأتي بحاسة اللمس إلى واجهة المستخدم. وهو ما يمكن المستخدم من التحكم برجل آلي لاسلكياً، ليشعر على سبيل المثال بالأشياء في بيئة الرجل الآلي وبشكل واقعي، لتجنب الحوادث. وتوفر نسبة الكمون القريبة من الصفر في شبكات الجيل الخامس من تحقيق تجاوب سريع يجعل من ذلك أمراً ممكناً. وستمكن خاصية ردود الأفعال الحسيّة حالات استخدام جديدة مثل العمليات الجراحية عن بعد. وستطور من سلامة وفعالية استخدام الرجال الآليين أو الطائرات بدون طيار بشكل كبير».

وأكد طارق سعدي، رئيس إريكسون في منطقة مجلس تعاون الخليج العربية وباكستان، على أن مشغلي الخدمات في منطقة الخليج أجمعوا أيضاً على أن شبكات الجيل الخامس ستلعب دوراً أساسياً في إنترنت الأشياء. وقال سعدي: «يعمل مشغلو خدمات الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط نحو تحقيق قدرات أكبر للشبكات، وتطوير تجربة المستخدم، إضافة إلى تحسين دخل الخدمات الجديدة والحالية. وإن رحلة التطوّر المتصّل شبكياً تجاه تكنولوجيات LTE-A وIoT والمدن الذكية وشبكات الجيل الخامس، انطلقت لدى العديد من اللاعبين الأساسيين في هذا القطاع على مستوى المنطقة».

وتعتقد نسبة كبيرة جداً من المجيبين على الاستطلاع (86%) بأن شبكات الجيل الخامس توفر نطاقاً أوسع من الخدمات مقارنة بأي شبكة أخرى من قبل، ويعتقد 68% من المجيبين بأن هذه الشبكات ستوفر أنماط وتكنولوجيا أعمال مثيرة في القطاعات.

وتابع لاكسدال: «إن تقديم شبكات الجيل الخامس سيمكن مشغلي الخدمات من تحقيق المزيد من المرونة والفعالية عبر الانتقال من الشبكات الصلبة إلى شبكة مرنة يمكنها تلبية العديد من المتطلبات المتنوعة، مع أنماط أعمال جديدة 'كخدمة' باستخدام خواص تفصيل الشبكات إلى شرائح. وتعمل شريحة الشبكة، نظرياً، على فصل الشبكة من البنية الفعلية المحددة لها، الأمر الذي يوفر شبكات افتراضية مخصصة ومعزولة ومرنة عند الطلب، مع مواصفات محددة فريدة من نوعها. ولتطبيق تفصيل الشبكات إلى شرائح، ستحتاج تكنولوجيات مثل الشبكات المحددة بالبرمجيات والوظائف الافتراضية للشبكات، إضافة إلى عمليات الإدارة والتنسيق، إلى العمل معاً بشكل متناسق مع شبكة لاسلكية مرنة يمكنها تبني متطلبات وأنماط تطبيق مختلفة».

وبشكل عام، تشير التوقعات إلى أن شبكات الجيل الخامس ستكون منصة ابتكار توفر المقدرة على تقديم خدمات جديدة في الأسواق، وبشكل سريع. وهو الأمر الذي يمكّن مشغلي الخدمات من الاستفادة من فرص السوق وتلبية متطلبات العملاء والأعمال بشكل ديناميكي.

وتوضح هذه النتائج السبب الذي دفع أغلب المتفذين المشاركين في الاستبيان (87%) إلى الإجماع على أن: «شبكات الجيل الخامس ستكون عنصر أساسي في تغيير قواعد اللعبة بالنسبة لنا».

حالات استخدام تكنولوجيا الجيل الخامس

يتوقع مشغلو الخدمات أن توفر شبكات الجيل الخامس فرصاً في العديد من مجالات إنترنت الأشياء، وشبكات النطاق العريض في أي مكان وزمان، والتحكم المحوري بالأجهزة اللاسلكية، والبنية التحتية للسيارات والنقل الذكي، والوسائل الإعلامية، في أي مكان.

وفي عصر تكنولوجيا الجيل الخامس، ستحقق الأعمال التقليدية التطور والنمو في ظل تغيّر العديد من القطاعات من خلال القدرات الجديدة. وعند سؤال المجيبين عن أهم حالات الاستخدام المحتملة لشبكات الجيل الخامس في شركاتهم، كانت شبكات النطاق العريض للاتصالات المتنقلة أبرزها، ثم السلامة العامة، والرعاية الصحية:

- 64% - النطاق العريض للاتصالات المتنقلة
- 41% - السلامة العامة
- 38% - العمليات اللاسلكية عن بعد في مجال الرعاية الصحية
- 36% - التحكم الواقعي عن بعد
- 35% - الأبنية الذكية
- 32% - المدن الذكية

وفي حين معظم مشغلي الخدمات يتفقون على حالات الاستخدام الهامة، برزت حالة من عدم الإجماع على المستوى الإقليمي عندما يتعلق الأمر فيما إذا أن حالات استخدام شبكات الجيل الخامس ستكون مدفوعة من قبل العميل في المقام الأول (كما كانت شبكات الجيل الرابع / LTE مدفوعة بالهواتف الذكية)، أو أنها ستكون مدفوعة بمتطلبات الأعمال أولاً. وتعتقد نسبة ضئيلة من مشغلي الخدمات في أوروبا وأميركا الشمالية بأن شبكات الجيل الخامس ستكون مدفوعة من قبل العميل، في حين توقعت نسبة مشابهة في آسيا باسيفيك وأميركا الوسطى واللاتينية بأن تكون مدفوعة أكثر بمتطلبات الأعمال. وعلى الرغم من أن العديد من حالات استخدام الجيل الخامس الجارية حالياً أقرب إلى أن تكون صناعية في طبيعتها، إلا أنه سيكون من المهم المحافظة على التركيز على متطلبات العملاء.

طارق سعدي

تبني شبكات الجيل الخامس

على الرغم من التوقعات التي تشير إلى عدم استكمال معايير تكنولوجيا الجيل الخامس حتى 2020، إلى أن العديد من مشغلي الخدمات بدأوا فعلياً بالاستعداد لهذه التكنولوجيا الجديدة، مع إجراء بعض التجارب في العام 2016، وهو الأمر الذي أكده المجيبون على الاستبيان. وفي الحقيقة، توجه الاهتمام نحو تكنولوجيا الجيل الخامس موجود حتى لدى مشغلي الخدمات الذين لا يزال تركيزهم منصب على شبكات الجيل الرابع.

وأضاف سعدي: «لقد بدأ العديد من مشغلي الخدمات الاستعداد لهذه التكنولوجيا الجديدة في الشرق الأوسط، مخططين لإجراء التجارب. ويعمل المشغلين حالياً على استكشاف أي المتطلبات المحددة كتكنولوجيا الجيل الخامس يمكن تمكينها في شبكاتهم، وما الذي يحتاجون للتخطيط له، ولكن الأمر الأكيد هو أن الطموح لتطبيق تكنولوجيا الجيل الخامس في الشرق الأوسط ومنطقة الخليج على وجه الخصوص، هو طموح عالٍ جداً».

وبحسب الاستبيان، يخطط مشغلو الخدمات في أوروبا وآسيا باسيفيك لتقسيم اهتمامهم بين الجيل الرابع والجيل الخامس خلال السنوات الخمس القادمة، وفي حين أن مشغلي الخدمات في منطقة أميركا الشمالية يتطلعون إلى تكنولوجيا الجيل الخامس وما بعدها.

ويمتلك معظم المجيبين في العالم - 74% - خططاً لإطلاق تكنولوجيا الجيل الخامس في مرحلة ما، ولكن لا يمتلك الجميع خطوط زمنية محددة لهذه المخططات. وتعتلي شركات أميركا الشمالية الريادة في هذا السياق، مع إشارة 90% من المشغلين إلى وجود خطط لإطلاق تكنولوجيا الجيل الخامس، تليها منطقة أميركا الوسطى واللاتينية (80%)، ثم أوروبا وآسيا باسيفيك (67%).

وفي هذا الاستبيان، حرصنا على تغطية ثلاث إنجازات رئيسية في إطلاق تكنولوجيا الجيل الخامس وهي: التجارب، التطبيق التجاري الأولي، والتطبيق الشامل الضروري. وطرحت على المجيبين أسئلة تتعلق بمتى يمكن لشركاتهم الوصول إلى هذه الإنجازات، إضافة إلى متى يعتقدون أن مشغلي الخدمات في المناطق المختلفة سيصلون إلى تلك الإنجازات أيضاً.

وأضاف لاكسدال: «عندما سألنا المشاركين متى يعتقدون أن شركاتهم ستصل إلى هذه الإنجازات الرئيسية، كانت الفترة الزمنية التي حددوها جريئة إلى حد ما. ويعتقد معظم المجيبين بأن تجاربهم الخاصة ستبدأ بين 2017 و2018، مع إشارة نسبة ضئيلة إلى العام 2020».

وعلى مستوى جميع المناطق، كانت هناك توقعات مرتفعة تجاه التطبيق التجاري لتكنولوجيا الجيل الخامس قبل 2020، حيث من المتوقع أن يتم استكمال معايير هذه التكنولوجيا. ويتوقع أكثر من نصف المجيبين في منطقة أميركا الشمالية بأن تحقق شركاتهم تطبيقاً شمولياً محورياً في العام 2018. وتوقع حوالي نصف المجيبين في جميع المناطق الأخرى، تحقيق ذلك بحلول 2020.

وأبدى المجيبون تحفظاً أكبر حيال توقعاتهم بالمخطط الزمني لتبني هذه التكنولوجيا في الشركات والمناطق الأخرى. وعند سؤالهم عن إمكانية تحقيق تلك الإنجازات في مناطق معيّنة، أظهر المجيبون توقعات مرتفعة للنمو السريع في أميركا الشمالية، تليها أوروبا وآسيا باسيفيك، مع توقعات مختلفة بالنسبة إلى منطقة أميركا الوسطى واللاتينية.

الاستعداد لتكنولوجيا الجيل الخامس

بناء على المخطط الزمني، فإن موعد البداء بالاستعداد لتكنولوجيا الجيل الخامس، هو الآن. ستحتوي أنظمة الجيل الخامس على حلول الوصول اللاسلكي عن بدء، والتقنيات السحابية، والرئيسية، وحلول الإدارة (أنظمة دعم العمليات / أنظمة دعم الأعمال) التي تلبي المتطلبات في قطاع الاتصالات المتنقلة لما بعد العام 2020. ونتيجة لذلك، فإن الانتقال سيكون شمولياً أكثر من الجيل السابق من تكنولوجيا الاتصالات المتنقلة. ولكن يمكن لمشغلي الخدمات اتخاذ الخطوات الثلاث التالية لضمان تحقيق انتقال ناجح إلى تكنولوجيا الجيل الخامس:

اختيار شريك موثوق: يجب على مشغلي الخدمات اختيار شريك لعملية التغيير قادر على توليد مسارات جديدة للإيرادات اعتماداً على نماذج أعمال تكنولوجيا الجيل الخامس وحالات استخدامها، وعلى وجه التحديد، فإن مشغلي الخدمات بحاجة إلى شريك يمتلك الاستراتيجية والبنية المناسبة لتحقيق التطور الانسيابي من التكنولوجيا الحالية إلى الجيل الخامس. وبالطبع، فإن الانتقال إلى أي تكنولوجيا جديدة ترافقه بعض المخاطر، لذلك ننصح بتطبيق ذلك اعتماداً على مخطط دقيق وحذر، والانتقال إلى الجيل الخامس خطوة بخطوة.

ويتمتع الشريك المثالي بخبرة في الحد من المخاطر خلال إطلاق التكنولوجيا عالية التطور ذات الدخول المتعدد، وخبرة في إيجاد العملاء بشكل ناجح من خلال التطبيق الواسع والمتطور، وشريك قوي لتسريع العملية.

التخطيط المسبق لتحقيق انتقال كل شيء: بالإضافة إلى الانتقال التكنولوجيا، يجب على مشغلي الخدمات التركيز على كيفية تغيير أعمالهم للتعامل مع الأسواق والعملاء الجدد ضمن أنماط الأعمال المختلفة بشكل كبير. على سبيل المثال، ما هو نمط الأعمال الخاص بتوفير شبكات افتراضية خاصة للتطبيقات عند الطلب؟ مع حالات الاستخدام الصناعية الجديدة التي تمكنها شبكات الجيل الخامس، هناك فرص كبيرة لمشغلي الخدمات لتوفير خدمات أكثر قيمة بكثير. كيف ستكون؟

وذلك إضافة إلى توفير تخطيط الشبكات، وتحسينها، وانتقال الخدمات، بشكل يجهّز مشغلي الخدمات لتكنولوجيا الجيل الخامس، ويمكن للشريك المناسب أن يساعد من حيث الأعمال غير تطوير حالة الأعمال وخدمات جاهزة للعمل.

البدء بالانتقال اليوم: شبكات الجيل الخامس ستكون قابلة للبرمجة والقياس وعند الطلب، إضافة إلى أنها تتسم بالرشاقة ومدفوعة بالتحاليل، لتلبية متطلبات العملاء. ويمكن لمشغلي الخدمات وضع شبكاتهم على الطريق المناسب اليوم من خلال اتخاذ الخيارات التكنولوجية.