

Использование мобильного терминала в корпоративной деятельности

Алексей Чуйкин

Генеральный директор
ДИКСИС

Русский с китайцем – братья вовек!



Хотели как лучше, а получилось как всегда

- + Производители выпускают все более сложные устройства, которые уже называют не «мобильные телефоны», а «мультимедийные компьютеры»
- + Их характеристики – это характеристики ваших позавчерашних десктопов, которые по-сути уменьшились, и теперь лежат у вас в кармане; 262 000 цветов или 400 МГц – уже обычные вещи
- + Протоколы и технологии передачи данных также быстро эволюционируют. Уже сейчас их владельцу доступны EDGE, WCDMA, CDMA EV-DO, HSDPA и разные другие аббревиатуры

- Практически всеми существующими приложениями удобнее пользоваться из офиса
- У потребителей нет реальной необходимости / сформированной потребности использовать такие приложения on-the-go
- Далеко не все предпочитают такие устройства мобильным телефонам, и их доля относительно классических телефонов по-прежнему невелика

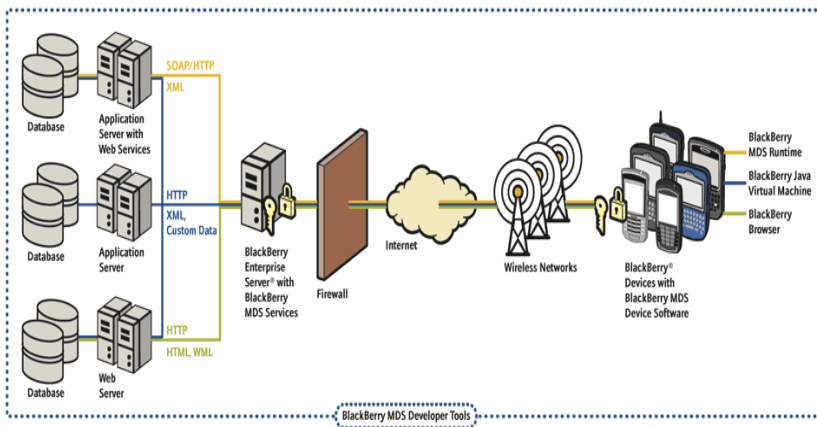
- = Подобные устройства покупают не для того, чтобы использовать их по назначению, а просто как новый навороченный телефон. Реально работающих приложений единицы.

Два мира – одно детство

Different carriers



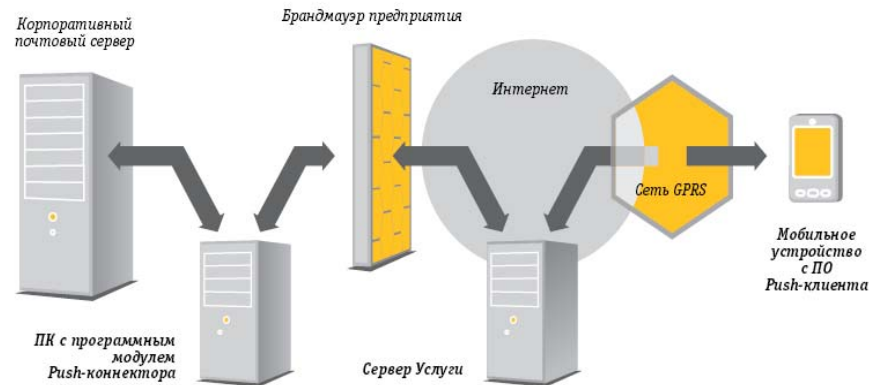
BlackBerry® Enterprise Server software integrates with your existing enterprise systems, securely extending wireless communications and corporate data to your mobile users.



Билайн

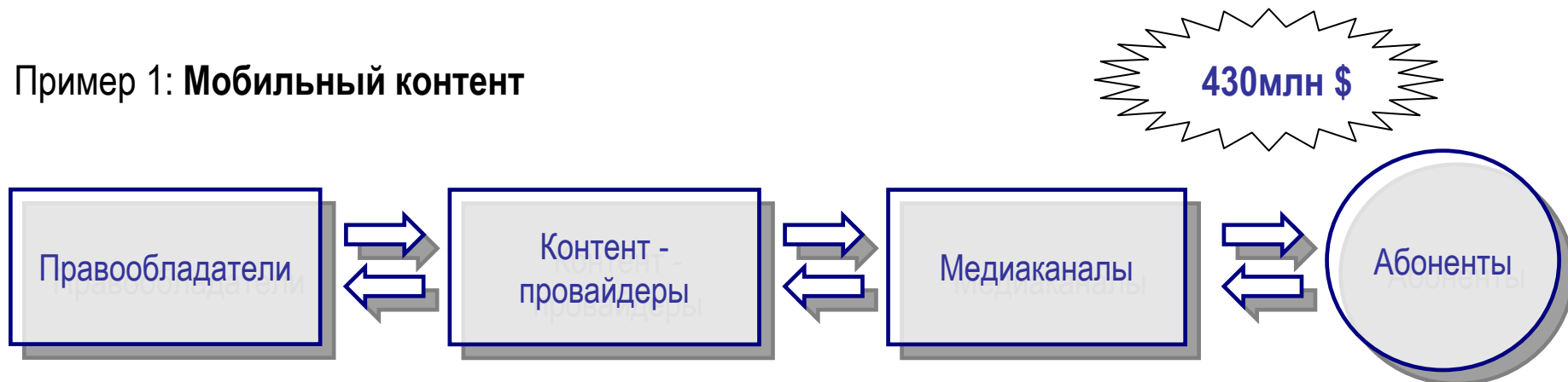
Мобильная почта

Сервис, позволяющий работать с корпоративной почтой, календарем и некоторыми другими приложениями со смартфона в режиме реального времени.

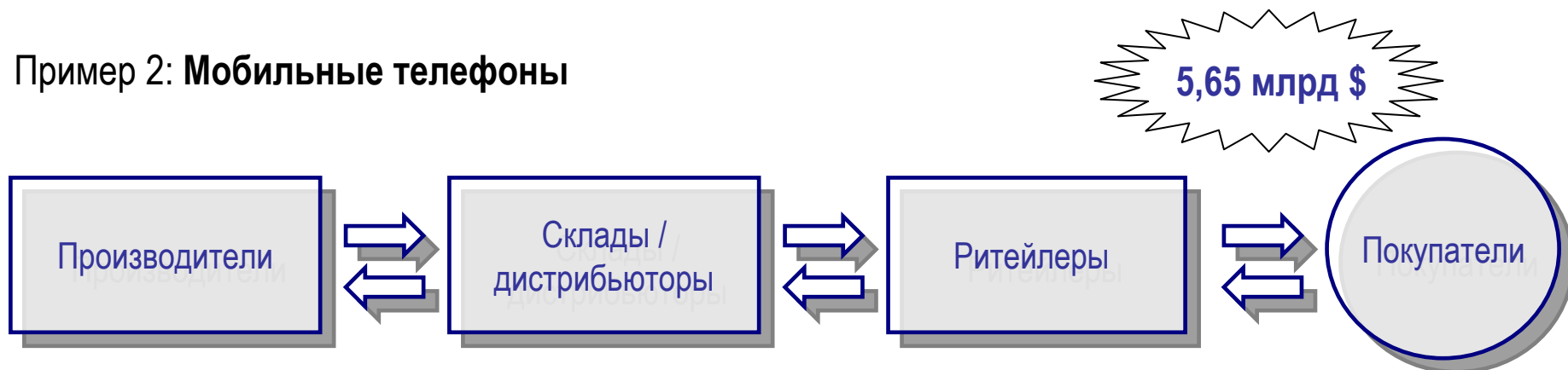


Это было недавно, это было давно...

Пример 1: Мобильный контент

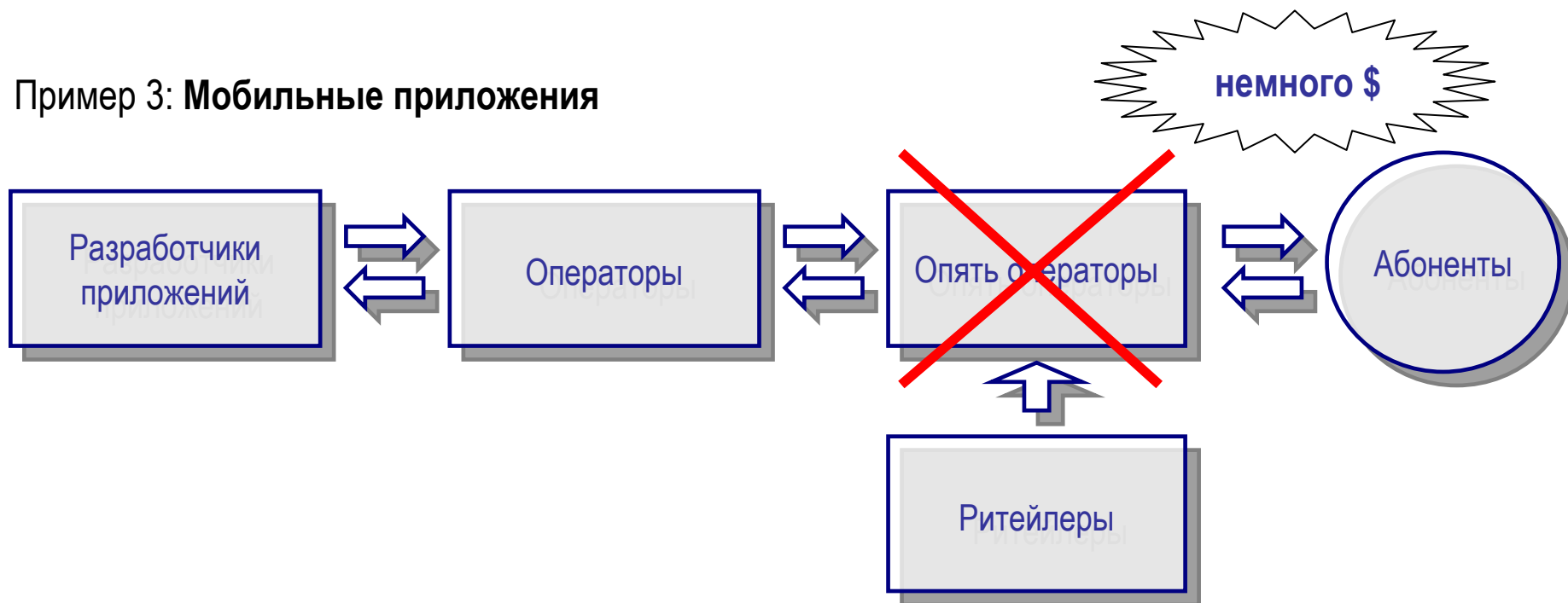


Пример 2: Мобильные телефоны



Сеня, на твоём месте должен был быть я!

Пример 3: Мобильные приложения



Ритейлеры могут стать агентами операторов, т.к. обладают необходимыми компетенциями по продвижению товаров и услуг не только конечным пользователям, но также и малому / среднему / крупному бизнесу, которые в основном и являются потребителями бизнес-приложений. Впоследствии, в том числе в 3G сетях, ритейлеры станут сервис-провайдерами, реализующими некоторые приложения самостоятельно

Пионер – всем пример!



Опыт продвижения
услуги

Обучение услуге
в салонах

Платформа и
биллинг

ATL / BTL промо

Продвижение в
салонах

ATL / BTL промо

**Операторы и ритейлеры –
братья навек!**

Спасибо за внимание!