

Portfelj prilagođavamo potrebama kupaca



Foto: Ljiljana Podrepšak

Bez obzira o kojoj grani industrije se radilo, kao preduvjet za ostvarivanje uspješnog poslovanja, nužno je biti usredotočen na kupca. Prepoznavanje potreba kupaca određuje našu strategiju, a time i način upravljanja našim portfeljem. Na Ericssonovom korporativnom planu to je danas moguće sagledati kroz tri segmenta: vodeće mjesto kada se govori o mrežnoj infrastrukturi, uspostavljanje značajnog mjesta kada se govori o multimedijским rješenjima te plasiranje ICT rješenja poslovnim subjektima.

Tu se ne radi samo o orijentiranosti na klasične pružatelje telekomunikacijskih usluga, već i o tzv. alternativnim operatorima, javnom sektoru i državnoj upravi. Ericsson kroz svoju ponudu proizvoda i usluga pokriva sve te segmente.

Uska suradnja s kupcima, uz kontinuirano podizanje kompetencija, praćenje i razumijevanje trendova, uvjetuje i evoluciju naše ponude. Kroz tu evoluciju razvijaju se novi proizvodi i usluge, dok se oni postojeći dalje razvijaju i unaprjeđuju.

Cjelokupni Ericssonov portfelj znatno je upotpunjen nedavnim akvizicijama (npr. Tandberg TV, Marconi, Redback, LHS itd.). Time ne samo da je obogaćen skup pojedinačnih proizvoda nego je omogućeno i znatno jednostavnije osmišljavanje cjelovitih rješenja. No, ono što je ključno jest višestruko širenje samoga portfelja te stvaranje prilika za otvaranje sasvim novih tržišnih segmenata. Naravno, kako bi se taj potencijal i ostvario, vrlo je bitna inovativnost, kojoj je pridodana značajna važnost unutar cijele korporacije, a naročito unutar naše kompanije.

Jednim dijelom i Ericsson Nikola Tesla obogaćuje korporativni portfelj, a po tomu prednjači u području e-zdravstva. Briga za portfelj uključuje i vođenje računa o strateškim partnerima. Tu govorimo o proizvodima i uslugama partnera koji upotpunjuju našu vlastitu ponudu i čine sastavni dio naših cjelovitih rješenja. U suradnji s partnerima Ericsson Nikola Tesla nudi i cijeli niz ICT rješenja poput rješenja u području inteligentnog upravljanja prometom ili digitalnih gradova.

Hrvoje Strepački

Menadžer za strateški razvoj portfelja

Izdvajamo iz sadržaja

- 7** Pročitajte intervju s Larsom Olanderom koji od 1. rujna 2008. vodi kompanijin Institut za telekomunikacije.
- 12-14** Ericsson i Ericsson Nikola Tesla svojom ponudom usluga i rješenja sudjeluju u kreiranju industrijskoga okruženja.
- 24-25** Naš uspjeh u poslovanju u velikoj mjeri ovisi o kvalitetnom povezivanju nabave i prodaje te učinkovitoj suradnji s kompanijinim partnerima.
- 27** IBC konferencija i izložba predstavlja vodeći događaj u području produkcije sadržaja i novih medija. Izložbu je polovicom rujna ove godine u Amsterdamu posjetilo gotovo 50000 posjetitelja iz 130 zemalja.

