

ESTUDOS DE CASO INCOGNITO

ESTUDO DE CASO 1

Por que um ISP escolheu a Incognito para ajudar a alcançar sua meta de 100 por cento de crescimento da rede em um ano

DESAFIOS E MOTIVADORES DE NEGÓCIOS

Uma ISP brasileiro em rápido crescimento com 40.000 assinantes, que pretendia dobrar o número de assinantes até o final do ano. Utilizava um sistema para gerenciar ONTs e conectividade open source o que estava impedindo-os de executar o crescimento de sua rede e de entregar ofertas de serviço de qualidade, como Wi-Fi gerenciado para assinantes residenciais e comerciais.

Seu sistema de gerenciamento open source oferecia funcionalidade limitada e tornava demorado para integrar novos fornecedores e modelos de dispositivos. Para aumentar a complexidade, a rede de acesso FTTH do ISP abrangia três fornecedores de equipamentos diversos e eles não estavam usando um produto comercial de gerenciamento de dispositivos.

Por último, o ISP buscava não apenas uma plataforma de gerenciamento de recursos em cloud, mas precisava de serviços e suporte de fornecedores para garantir uma implementação bem-sucedida e operações comerciais contínuas.

NECESSIDADES DE SOLUÇÃO

As principais necessidades deste ISP FTTH eram:

- Uma melhor automação para habilitar serviços gerenciados - como rede Wi-Fi - para assinantes residenciais.
- Uma plataforma profissional pronta para uso com uma interface personalizada voltada para agentes de call center para melhor oferecer suporte a seus clientes.
- A capacidade de trabalhar com todo e qualquer fornecedor de CPEs.

A VANTAGEM DA INCOGNITO

Esse ISP recorreu à Incognito por causa de nossa solução e flexibilidade comercial, funcionalidade de produto pronta para uso, fortes referências de clientes e arquitetura amigável em cloud para permitir o serviços adicionais de valor agregado ao assinante.

Com a Incognito, o sistema já não é mais um impedimento para o ISP pode atingir sua meta de crescimento de rede de 100 por cento em um ano.

ESTUDO DE CASO 2

Como uma operadora otimiza e centraliza seus processos de provisionamento GPON com Incognito

DESAFIOS E MOTIVADORES DE NEGÓCIOS

Um operadora na America do Sul, líder de mercado, estava introduzindo a ativação de GPON para expandir seus negócios além de sua área de cobertura de rede HFC. Eles enfrentaram o desafio de gerenciar de maneira econômica o crescimento previsto da rede FTTH e foram limitados por:

- Processos manuais usando um OLT e EMS na rede FTTH.
- Seu sistema OSS legado.
- Dificuldades com integração de CRM.

NECESSIDADES DE SOLUÇÃO

Essa operadora exigia provisionamento B2C FTTH automatizado dimensionado com o crescimento de sua rede, enquanto eliminava o serviço fragmentado e o gerenciamento de recursos e processos atuais, como a configuração manual de OLTs e EMSs.

A operadora precisava de uma plataforma abrangente de ativação de serviços e gerenciamento de dispositivos com um custo atraente para dar suporte as suas expansões.

A VANTAGEM DA INCOGNITO

Essa operadora recorreu à Incognito para agilizar e centralizar seus processos de provisionamento GPON, com a Incognito oferecendo os seguintes benefícios:

- Automação na na ativação e configuração de OLT e ONT.
- Integração simplificada com a camada de BSS por meio de APIs padronizadas, como TMF 640/641.
- Capacidade comprovada de usar nosso serviço abrangente e gerenciamento de recursos para fornecer produtos de valor agregados ao seus assinantes, como IPTV e VoIP, para seu segmento GPON residencial.

POR QUE INCOGNITO?

Com 55 por cento das operadoras planejando focar melhorias em suas operações de fibra na ativação do serviço, configuração e diminuição da queda, a Incognito está pronta para fornecer o suporte necessário com o cumprimento de nosso serviço FTTH.

(fonte: Light Reading 2019 Fiber Survey)

Para saber mais sobre a solução Digital Experience Activate da Incognito e como ela pode ajudá-lo a simplificar a ativação do serviço e garantir uma ótima experiência digital, visite: www.incognito.com/pt/solutions/digital-experience-activate