

Posizionamento di Avaya Cloud Office rispetto a

Cisco è leader per la migrazione ai modelli subscription ed è ben consolidata come fornitori di soluzioni cloud con BroadSoft e HCS, ma la complessità della soluzione, le sfide amministrative, l'incompatibilità delle funzionalità e la sovrapposizione del canale giocano a favore di Avaya Cloud Office.

Passa all'attacco! Avaya Cloud Office: una partnership tra due leader del settore



- Ogni anno, Avaya realizza oltre 12.000 miliardi di esperienze di comunicazione in tutto il mondo.
- Con oltre 100.000 clienti a livello globale in più di 170 Paesi.
- Nel 2019 Avaya è stata riconosciuta "Scelta del Cliente" da Gartner Peer Insights per le UC, ed è stata nominata Leader nell'ultimo Magic Quadrant di Gartner per le UC e la reportistica a livello mondiale.
- Riconosciuta come leader nel 2019 da Aragon Globe per le UC e la collaborazione,
- Avaya è stata inoltre nominata leader da IDC MarketScape nella valutazione dei fornitori di comunicazioni unificate globali e collaborazione del 2019.



- "Scelta dell'editore 2020" da PC Magazine.
- Synergy Research Group: n. 1 al mondo per la fornitura di comunicazioni in cloud.
- Leader 2019 nel soluzioni UCaaS dal Magic Quadrant di Gartner.
- Primo posto nella classifica IHS Markit settore UCaaS per il terzo anno consecutivo.
- Leader 2019 da Aragon Research Globe™ per le comunicazioni unificate e la collaborazione.
- Primo posto nella classifica Radar Report 2019 di Frost & Sullivan settore UCaaS per la crescita e l'innovazione.

Posizionamento di Cisco sul mercato / rispetto alla concorrenza

- Cisco è riconosciuta da molti analisti come **leader di mercato nel settore** telefonia IP e soluzioni UC.
- La popolarità guadagnata **migrando la base installata UC verso un modello di guadagno ricorrente (MRR)** mostra una distorsione del posizionamento di mercato se misurato con le metriche tradizionali riferite a linee / licenze.
- Cisco è un'enorme **rete di dati** che offre un portfolio di prodotti diversificato. Qualcuno potrebbe dubitare che l'azienda si stia impegnando nel settore UCaaS.
- L'acquisizione di **BroadSoft** ha reso Cisco leader nel mercato **dei service provider di cloud** per le UC, aggiungendo alla sua posizione esistente la Hosted Collaboration Solution (HCS), distribuita dai suoi partner.
- **Webex da lungo tempo domina il settore del Web Conferencing basato su cloud** e l'obiettivo di Cisco consiste nell'ampliare il suo ambito di applicazione creando una soluzione integrata che includa la collaborazione in team, la chiamata in cloud e altre funzionalità AI.

Approccio tattico

Cisco avrà difficoltà a soddisfare le esigenze dei Clienti public UCaaS, quindi assicurati di sottolineare questi punti: libertà da necessità di gestire aggiornamenti software e hardware, amministrazione semplificata, esperienza utente all-in-one, ampie capacità di integrazione (anche di O365), e una struttura di fatturazione semplificata che include l'accesso alla rete e la manutenzione.

Cisco ha un portfolio di soluzioni piuttosto complesso che offre una limitata compatibilità e una migrazione difficoltosa. Assicurati che i clienti sappiano che, passando dalle soluzioni on-prem di Cisco a BroadSoft o ad altri operatori in cloud, probabilmente si troveranno ad affrontare conflitti sul canale e una protezione limitata degli investimenti.

Posizionamento di Avaya Cloud Office / punti deboli della concorrenza

- Gli sforzi di Cisco per posizionarsi come fornitore di collaborazione “a tutto tondo” sono coerenti con il suo tradizionale **approccio di vendita predefinito**, che mira a bloccare i clienti in soluzioni end-to-end.
- Cisco ha molte piattaforme su una vecchia **architettura che è costosa da aggiornare**.
- Le soluzioni BroadSoft (che comprendono Webex Calling) hanno funzionalità diverse dalle soluzioni HCS / UC on prem di Cisco, il che mette **l'utente di fronte a un potenziale problema**.
- Le funzionalità cognitive AI di Cisco, sebbene potenzialmente differenziate, sono considerate troppo **intrusive a livello personale, talvolta persino inquietanti**, da parte di alcuni clienti.
- Webex Calling arriva dopo una **lunga serie di delusioni per Cisco**, nel tentativo di attrarre i mercati di fascia medio-bassa, che Avaya serve già da lungo tempo.
- **RICORDA:** gli utenti Cisco devono utilizzare **più app** per avere le stesse funzionalità che offre l'app desktop Avaya Cloud Office e la maggior parte delle soluzioni Cisco richiedono l'acquisto di un **piano tariffario aggiuntivo**, mentre Avaya Cloud Office include un piano tariffario in ciascuno dei suoi pacchetti di offerta.