

# Posizionamento di Avaya Cloud Office rispetto a 8x8

8x8 è tra i fornitori UCaaS più affermati, con una tradizione esclusiva nell'interoperabilità della messaggistica di team. Tuttavia, complicate variazioni nell'imballaggio, funzionalità PBX e UC limitate, la mancanza di solidi strumenti di reportistica / analisi e integrazioni limitate creano opportunità di confronto con 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 come la Scelta del Cliente da Gartner Peer Insights per le UC, ed è stata nominata Leader nel più recente 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 di collaborazione nel 2019.
- La Scelta dell'Editore 2020 da PC Magazine.



- Synergy Research Group: n. 1 al mondo per la fornitura di comunicazioni basate su cloud.
- Leader 2019 nel settore UCaaS del 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 8x8 sul mercato / rispetto alla concorrenza

- Quotata in borsa dal 2002, 8x8 storicamente vanta maggiori successi finanziari di molte sue rivali, tuttavia **negli ultimi 2 anni ha notevolmente aumentato la spesa per le vendite e il marketing** per contrastare la concorrenza e posizionare l'azienda nel mercato del cloud, la cui domanda sembra crescere vertiginosamente rispetto ai sistemi vocali tradizionali.
- 8x8 afferma di avere oltre 1 milione di utenti business in più di 150 Paesi, ma il **mercato statunitense continua a rappresentare quasi il 90% dei suoi guadagni.**
- Gli sforzi di espansione hanno portato una crescita dei guadagni a doppia cifra, **nonostante le continue perdite nette e i recenti licenziamenti (primo trimestre 2020)** di personale del reparto marketing e strategia del prodotto.
- I recenti investimenti di 8x8 **hanno evidenziato attraenti opportunità nella fascia** di mercato medio-alta ed enterprise e questi segmenti hanno rappresentato i fattori di crescita maggiori per l'azienda nell'anno fiscale 2019 (ma da una posizione di partenza più bassa).

# Posizionamento di Avaya Cloud Office rispetto a 8x8

## Approccio tattico

Nota che, mentre 8x8 offre i vantaggi di una soluzione UCaaS pubblica, le dimensioni e il budget ridotti del reparto R&S ne limitano ampiezza e profondità, limitando così le funzionalità di un PBX di livello enterprise e impedendo un'esperienza UC realmente integrata nonché la possibilità di integrazione, che, al contrario, Avaya Cloud Office riesce a offrire.

Assicurati che i clienti abbiano ricevuto una quotazione adeguata da 8x8, in quanto sebbene la tariffe di 8x8 potrebbero sembrare più vantaggiose, a parità di funzionalità, generalmente si collocano al livello di Avaya Cloud Office, con meno vantaggi.

Assicurati che i clienti Avaya esistenti comprendano i vantaggi della migrazione ad Avaya Cloud Office, inclusi l'assistenza per i dispositivi della Serie J (e altri a seguire), gli strumenti di migrazione e la nostra roadmap degli investimenti in grado di soddisfare le loro esigenze attuali e future.

## Posizionamento di Avaya Cloud Office / punti deboli della concorrenza

- 8x8 **fa confusione, offrendo ai clienti una vecchia Virtual Office Edition** con nomi simili a quelli della recente Serie X, nonché un mix contorto di pacchetti Serie X per clienti di diverse dimensioni, mentre Avaya Cloud Office offre un **portfolio estremamente semplificato** con una chiara differenziazione per ogni pacchetto.
- Sebbene 8x8 negli ultimi anni abbia lavorato per espandere la sua presenza globale, **non può competere con il posizionamento di Avaya, formato da un'ampia base di clienti di livello enterprise** situati nelle principali regioni del mondo.
- Avaya Cloud Office offre un portfolio completo di **dispositivi moderni e perfettamente integrati** con funzionalità uniche, mentre 8x8 deve fare affidamento su telefoni generici di terze parti.
- **RICORDA:** la spesa annuale per il reparto R&S di 8x8 è **circa la metà** rispetto alla spesa di Avaya per la piattaforma Avaya Cloud Office, cosa che crea un crescente divario di funzionalità, ad esempio: funzionalità di telefonia / UC limitate, set di integrazioni e API di terze parti limitato, mancanza di una solida funzionalità di reportistica / analisi. Inoltre, controlla sempre le quotazioni dei vendor concorrenti che il cliente afferma di avere: generalmente, con 8x8 la fregatura sta nei dettagli.