

**Capgemini Contacts:**

Raffaella Poggio  
Marketing & Communication Director  
[raffaella.poggio@capgemini.com](mailto:raffaella.poggio@capgemini.com)  
+39 347 4271901

**Imageware**

Stefano Bogani  
Jessica Morante  
[capgemini@imageware.it](mailto:capgemini@imageware.it)  
Tel: 02 700 251

## **Capgemini annuncia una nuova soluzione cloud based per accelerare la trasformazione dei modelli operativi in ambito telco**

*Un'offerta deployment-ready, basata sulla soluzione Oracle Communications Rapid Offer Design e Order Delivery, consentirà agli operatori delle telecomunicazioni di digitalizzare la customer experience e armonizzare i processi di business*

**Milano, 22 ottobre 2015 – Capgemini, uno dei maggiori provider mondiali di consulenza, tecnologia e servizi in outsourcing, annuncia la disponibilità di un'offerta globale end-to-end per agevolare e accelerare la trasformazione nel settore delle telecomunicazioni. La nuova soluzione per il mercato telco comprende le migliori tecnologie, competenze digitali e conoscenza del settore per offrire ai Communication Service Provider (CSP) soluzioni cloud pre-integrate "as a service". Inoltre, permette un significativo risparmio dei tempi, riduzione dei rischi e dei costi di delivery, e la possibilità di introdurre in modo rapido nuove iniziative di customer experience, con servizi di go-live disponibili entro nove mesi.**

Fornendo alle aziende la possibilità di sviluppare e gestire in modo efficiente una brand experience affidabile e ottimizzata per i clienti, la nuova soluzione di hybrid cloud consente ai provider di telecomunicazioni di implementare [Oracle Communications Rapid Offer Design and Order Delivery Solution](#) utilizzando ambienti Platform as a Service (PaaS) e Infrastructure as a Service (IaaS) insieme a integrazioni pre-configurate di componenti Software as a Service (SaaS) dei clienti. Library di processo e percorsi d'acquisto comprovati e predefiniti, permettono un rapido sviluppo e disponibilità di offerte per i clienti – con l'obiettivo di aumentare la loro soddisfazione ed engagement, riducendo allo stesso tempo i costi e il time to market per i CPS.

*"La creazione dell'offerta e la delivery dell'ordine è un processo business critical per i CSP. Ora, hanno l'opportunità di differenziarsi, semplificando e accelerando questo aspetto, riducendo in modo significativo il rischio richiesto per raggiungerlo", dichiara Carl DCosta, Vice President, Alliances & Channels per Oracle Communications. "Con Oracle Communications Rapid Offer Design and Order Delivery, Capgemini rende disponibile una soluzione che sfrutta la sua piattaforma di agile cloud e le competenze nella business transformation, per consentire ai CSP di creare servizi innovativi in modo più rapido e con minori investimenti iniziali".*

*"I provider di telecomunicazioni si trovano ad affrontare un'importante minaccia che nasce dal cambiamento del comportamento dei clienti e dai player over the top (OTT). Mentre l'economia globale diventa sempre più*

*digitale, è di vitale importanza per i CSP reinventare il proprio modello di business, semplificare le operazioni e fornire nuovi servizi che gli consentano di affrontare le aspettative dei consumatori in modo ottimale su tutti i canali",* spiega Eraldo Federici, Senior Vice President, COO TME & South Market di Capgemini Italia. *"La nostra collaborazione con Oracle può aiutare a risolvere le sfide eccezionali del mercato delle telecomunicazioni, fornendo soluzioni scalabili ad elevate prestazioni che offrono le capacità e competenze di cui i provider necessitano per affrontare difficoltà e problematiche che derivano da infrastrutture complesse, riducendo al contempo il TCO e aumentando la velocità di commercializzazione".*

In una recente ricerca sulla Digital Services Enablement dei CSP, Gartner ha osservato che *"La transizione per diventare un fornitore di servizi digitali sarà un percorso complicato per i CSP. I comportamenti e gli skill che i CSP padroneggiano per legacy sono dei potenziali ostacoli. L'adozione e l'introduzione di nuove metodologie e approcci saranno cruciali per consentire ai CSP di cogliere rapidamente le opportunità del mercato e affrontare gli elevati livelli di incertezza che caratterizzano gli emergenti ecosistemi digitali"*<sup>1</sup>.

La nuova soluzione, proposta in collaborazione con Oracle, è stata sviluppata per garantire ai provider delle telecomunicazioni di rimanere competitivi in un ambiente dinamico e sfidante. Fornisce una suite completa di soluzioni di sistema end-to-end a supporto delle aziende con diverse opzioni di implementazione - cloud, hybrid e on-premise. E' possibile attivare rapidamente managed service integrati, compresi l'inserimento e gestione degli ordini, fatturazione e gestione del catalogo. Realizzata su Oracle Communications Rapid Offer Design and Order Delivery e valorizzata dalla comprovata metodologia nel settore di Capgemini Consulting – FAST Digital Telco - la soluzione può supportare i CSP che puntano alla digitalizzazione della customer experience, semplificando e armonizzando i processi di business e ottimizzando le operations.

L'offerta combina asset digitali IP-based integrati di Capgemini e Oracle per fornire servizi gestiti scalabili, standardizzati e accessibili per i CSP per migliorare i loro ordini fino ai processi di cassa. La combinazione delle competenze di business e di mercato di Capgemini Consulting con la conoscenza in ambito digital transformation e le soluzioni Oracle permette la realizzazione di innovative esperienze per clienti, nonché la semplificazione e l'ottimizzazione delle attività che possono essere sviluppate e attuate in modo più rapido.

## **Capgemini**

Attualmente con 180.000 dipendenti in più di 40 paesi nel mondo, Capgemini è uno dei principali fornitori mondiali di servizi di consulenza, information technology e outsourcing. Nel 2014 il Gruppo Capgemini ha registrato ricavi per 10,573 miliardi di euro. Con i propri clienti Capgemini progetta e realizza specifiche soluzioni di business, tecnologiche e digitali, per soddisfare le loro esigenze di innovazione e competitività. L'organizzazione profondamente multiculturale contraddistingue da sempre il Gruppo Capgemini, che utilizza un approccio di lavoro unico e distintivo – la [Collaborative Business Experience™](#) – e un modello globale di produzione distribuita denominato [Rightshore®](#).

Per maggiori dettagli visita il sito [www.it.capgemini.com](http://www.it.capgemini.com) e segui [@CapgeminiItalia](#) su Twitter

*Rightshore® è un marchio appartenente a Capgemini*

---

<sup>1</sup> Source: Gartner Inc, Hype Cycle for Communications Service Provider Digital Services Enablement, 2015, Neil Osmond, Kathie M Hackler, 14 July 2015

