

Case Study:

Come un Service Provider italiano ha ridotto i costi fino al 70% nella realizzazione di un progetto UC grazie al PBXware Multi-Tenant in Cloud



Esperienza professionale

Open Solution è un fornitore di servizi internet e voce di Viterbo che si rivolge al mercato della piccola e media impresa italiana.

Così come molti del settore telecomunicazioni, Open Solution ha iniziato installando singoli centralini per ogni cliente. Con la loro crescita questo è diventato “complesso da mantenere, difficile da scalare e non molto flessibile”.



La sfida

Man mano Open Solution cresceva e con esso il numero di clienti, la gestione degli stessi diveniva pesante e ingombrante, così decisero che era giunto il momento di cercare una **vera** soluzione di Unified Communications multi-tenant di livello carrier.

In sintesi

- **Open Solution** è un fornitore di servizi internet e voce di Viterbo, Italia
- **Bicom Systems** è un produttore di sistemi di UC con una presenza locale in Italia
- **Cloud PBXware** è un sistema multi-tenant che fornisce stabilità e facilità di utilizzo, caratteristiche necessarie per ottimizzare la gestione dei clienti e ottenere risparmi sui costi

“[Passare al Cloud] ha portato a una riduzione del 70% dei costi di rete fissa oltre a un grande risparmio in termini di gestione.”

Daniele Peretti,
CEO di
Open Solution

L'obiettivo era di offrire un servizio IP CENTREX su una **piattaforma unica** che fosse:

- Multi-tenant
- Stabile
- Facile da gestire e mantenere

Open Solution era pronta a lasciarsi dietro le molte complessità delle singole installazioni.

La soluzione

Open Solution ha contattato Bicom Systems che si è messa subito al lavoro con una demo **PBXware Multi-tenant**. PBXware è una piattaforma di telefonia chiavi in mano ricca di funzionalità che supporta la crescita aziendale con tenant illimitate, facilità di configurazione, integrazione e branding con i loghi dell'azienda. E' disponibile sia nel Cloud che in loco sui server aziendali.

Open Solution ha installato un sistema demo direttamente dal cliente utilizzando l'autoprovisioning dei loro telefoni, configurando le app **gloCOM** e **gloCOM GO** e lasciando che il cliente provasse personalmente le funzionalità della soluzione. L'intero sistema è stato rapidamente venduto.



PBXware ha dimostrato di mantenere le promesse con le funzionalità multi-tenant, stabilità e facilità di gestione e manutenzione. Ha portato inoltre i vantaggi del Cloud ed i relativi risparmi economici. L'eccellente supporto è stato un altro punto di forza: "abbiamo apprezzato molto la disponibilità e la prontezza a rispondere alle nostre richieste", afferma Daniele Peretti, CEO di Open Solution.

I risultati

Dopo l'adozione ufficiale di PBXware, Open Solution ha iniziato a migrare progressivamente i loro clienti verso la nuova piattaforma. Recentemente ha migrato una grande azienda con 12 diverse sedi geograficamente distanti, tutte con un singolo centralino in loco, sulla nuova piattaforma in Cloud che porta il loro logo aziendale. Peretti ci comunica che questo particolare scenario **"ha portato a una riduzione del 70% dei costi di rete fissa oltre a un grande risparmio in termini di gestione"**.

Guardando al futuro, Open Solution si sta preparando a rilasciare un nuovo software personalizzato interfacciato con PBXware per "gestire le richieste di assistenza al servizio idrico nella provincia di Viterbo".

Bicom Systems

Dal 2003

affianchiamo
gli operatori nel
processo di
migrazione da
ISP a TELCO.

La prima
piattaforma
white label
pensata per
l'operatore di
telecomunicazioni da oggi
anche con
supporto
dall'Italia.

bicom
S Y S T E M S