



Firma Boice.net wykorzystała Inteligentną Strategię Biznesową Cisco, aby przeprowadzić Seven Counties Services z Kentucky przez aktualizację sieci.

STRESZCZENIE

PARTNER CISCO

- Boice.net
- Louisville, Kentucky
- 43 pracowników

WYZWANIE BIZNESOWE

- Zrozumienie aktualnych i przyszłych potrzeb biznesowych klientów
- Przełożenie potrzeb biznesowych klientów na rozwiązania technologiczne
- Zapewnienie, że inwestycje technologiczne klientów są realizowane tak, by mogły rozwijać się wraz z firmą

ROZWIĄZANIE SIECIOWE

- Kompleksowa infrastruktura sieciowa Cisco z podstawowymi i zapasowymi centrami danych
- Redundantne Rozwiązania Komunikacyjne dla Biznesu Cisco z aplikacjami głosowymi i wideo
- Zapory sieciowe i systemy wykrywania włamań

REZULTATY BIZNESOWE

- Rozwiązanie technologiczne wspierało bieżące inicjatywy biznesowe i zapewniło większą wydajność pracowników oraz lepsze usługi dla pacjentów
- Silne relacje biznesowe stworzone dzięki udanemu planowi i wdrożeniu zachęciły Seven Counties do kontynuowania współpracy z Boice.net nad dodatkowymi projektami
- Dostosowanie technologii do potrzeb biznesowych pomogło Boice.net stworzyć plan technologiczny i pracować wydajniej z rozwiązaniami Cisco

WYZWANIE BIZNESOWE

Boice.net jest firmą konsultingową z siedzibą w Louisville, Kentucky, która specjalizuje się w doradztwie firmom, które zamierzają realizować swoje strategiczne cele za pomocą inwestycji w technologie. **Seven Counties Services**, również z Kentucky, jest prywatną korporacją nonprofit, która świadczy usługi pomocy w zakresie leczenia uzależnień i chorób psychicznych. Zatrudniając 1500 pracowników Seven Counties jest jednym z największych środowiskowych centrów zdrowia psychicznego w Stanach Zjednoczonych, obsługując 28 000 pacjentów rocznie.

W 2002 wizja biznesowa Seven Counties obejmowała bezpieczny zdalny dostęp do elektronicznych rekordów (kart pacjentów), w celu wyeliminowania papierowych dokumentów; fakturowanie w punkcie świadczenia usługi, celem przyspieszenia wypłaty należności z tytułu ubezpieczenia; oraz możliwość przeprowadzania wideokonferencji, aby lepiej obsługiwać pacjentów w regionach rolniczych. Zespół IT Seven Counties miał świadomość, że bardzo istotnym czynnikiem jest tu wybór właściwej technologii i właściwego dostawcy. Seven Counties chciała nawiązać współpracę z dostawcą, który rozumiałby podstawowe cele biznesowe korporacji i dostarczał technologie realizujące zarówno bieżące, jak i ewentualne przyszłe potrzeby firmy, wynikające z jej rozwoju.

Boice.net została wybrana przez **Seven Counties** na podstawie wszechstronnego zapytania ofertowego. Od samego początku, partner Cisco rozumiał potrzebę połączenia bieżących rozwiązań produktowych z długoterminowym planowaniem technologicznym opierającym się na strategii rozwoju firmy i jej wyzwaniach biznesowych. „**Seven Counties** naprawdę szukała partnera, który zrobiłby więcej niż tylko spełnienie bieżących wymagań technologicznych. Chcieliśmy ściśle współpracować z klientem, aby zrozumieć jego długoterminowe cele, dzięki czemu mogliśmy zaplanować wdrożenie nowej technologii w sposób bardziej efektywny, a także z czasem zoptymalizować poniesione inwestycje,” mówi **Bob Fehder** z **Boice.net**, menadżer odpowiedzialny za współpracę z klientami.

ROZWIĄZANIE SIECIOWE

Partner Cisco - **Boice.net** zastosował w tym przypadku Inteligentną Strategię Biznesową Cisco, aby przełożyć inicjatywy biznesowe Seven Counties na technologiczny plan Cisco, który realizował potrzeby biznesowe korporacji. Plan uwzględniał bieżące oczekiwania Seven Counties Services maksymalizując korzyści płynące z posiadanej przez korporację infrastruktury i jednocześnie umożliwiał przyszłą modernizację zgodnie ze zmieniającymi się wymaganiami i potrzebami rozwijającej się firmy. „Wykorzystywanie planowania w oparciu o Inteligentną Strategię Biznesową Cisco pomaga zrozumieć, w jakim punkcie znajduje się nasz klient i dokąd dana firma chce zmierzać. Planowanie na takiej podstawie pozwala zidentyfikować najważniejsze potrzeby firmy. Dzięki temu nasze relacje z klientem są lepsze, mamy jednocześnie szanse na wygenerowanie wyższego zysku” mówi Fehder.

Po zastosowaniu Inteligentnej Strategii Biznesowej Cisco, obie firmy wspólnie ustaliły, że najważniejsze długoterminowe cele **Seven Counties Services** to udoskonalenie usług dla pacjentów bez zatrudniania dodatkowych pracowników oraz wdrożenie krajowej inicjatywy elektronicznej opieki zdrowotnej.

Boice.net zastosowała Inteligentną Strategię Biznesową Cisco, aby przełożyć swoje kluczowe inicjatywy biznesowe na plany technologiczne i konkretne działania zmierzające do wdrożenia odpowiednich rozwiązań Cisco u klienta. Niezawodna telefonia IP w obrębie firmy, zwiększone bezpieczeństwo sieciowe oraz bardziej wydajne zarządzanie siecią były najważniejszymi, krótkoterminowymi wymaganiami technologicznymi. Na dłuższą metę, Seven Counties równocześnie potrzebowała nowego centrum danych, contact center czy też możliwości przeprowadzania wideokonferencji.

Partner **Boice.net** spełnił potrzeby firmy Seven Counties Services związane z telefonią, dodając drugą aplikację Cisco Unified CallManager do pojedynczej, uprzednio zainstalowanej, przetwarzającej połączenia Unified CallManager. Aplikacje Cisco Unified CallManager obsługują teraz ponad 500 telefonów IP w 11 punktach usługowych, zastępując ponad połowę aparatów obsługiwanych przez wewnętrzną centralę abonencką (PBX) w telefonicznych punktach usługowych. **Boice.net** oczekuje, że do 2007 roku zastąpi wszystkie aparaty w tych punktach telefonami Cisco Unified IP Phones, jak również wprowadzi około 100 dodatkowych telefonów VoIP w 15 zdalnych punktach. Wdrożenie telefonii IP zredukowało koszty, oferując jednocześnie dodatkowe usługi o ważnym znaczeniu biznesowym, które wymagają 24-godzinnej dostępności.

Aby zwiększyć bezpieczeństwo sieciowe, **Boice.net** zaproponowała zapory sieciowe Cisco PIX i systemy wykrywania włamań Cisco (IDS). Udoskonalila również zarządzanie siecią poprzez zastosowanie serwerów kontrolujących bezpieczny dostęp Cisco Secure Access Control Servers (ACS).

Ponieważ każdy z projektów został pomyślnie wdrożony, klient zdecydował się na przeprowadzenie kolejnych - jak np.: utworzenie nowego centrum danych. Wykorzystanie Inteligentnej Strategii Biznesowej Cisco pomogło partnerowi, firmie **Boice.net** zrozumieć plany klienta „Kiedy po raz pierwszy zaangażowaliśmy **Boice.net**, nasze centrum danych znajdowało się w piwnicy, miejscu, które wystawiało nas na duże niebezpieczeństwo. Uniemożliwiało nam spełnienie podstawowych wymagań biznesowych związanych z wdrożeniem elektronicznych rekordów zdrowia, które wymagają redundantnej, trwałej i zabezpieczającej przed ryzykiem struktury danych,” mówi Gerry Brazeau, wiceprezes i dyrektor ds. informatyki **Seven Counties**.

„Planowanie w oparciu o Inteligentną Strategię Biznesową Cisco daje nam pewność, że klienci wybierają sprzęt, który w oszczędny sposób będzie wspierał ich rzeczywiste potrzeby biznesowe dziś i w przyszłości.”

—Bob Fehder, menadżer odpowiedzialny za współpracę z klientami, **Boice.net**

Boice.net zaprojektowała nowe centrum danych dla **Seven Counties**, które obejmowało funkcje zwiększające wydajność, funkcje zapewniania jakości usługi oraz usuwania skutków awarii niezbędne do wdrożenia elektronicznej opieki medycznej. **Boice.net** wybrała produkty, które pozwoliły **Seven Counties** zaoszczędzić zasoby finansowe i spożytkować je na inne inwestycje w technologii pojawiające się w miarę rozwoju firmy. „Dopasowano do naszych routerów serii 7200 i 3600 odpowiedni rodzaj modułów, dzięki temu dokonaliśmy oszczędności w miarę przechodzenia na sieci synchroniczne o topologii pierścieniowej (SONNET)”.

REZULTATY BIZNESOWE

Boice.net wierzy, że podejście konsultacyjne gwarantuje klientowi wymierną wartość. „Planowanie w oparciu o ISB pomaga nam wybrać odpowiednio dostosowaną technologię dla każdej firmy, jednocześnie proaktywnie wykraczając poza podstawowe oczekiwania klienta” - mówi Fehder z **Boice.net**. „**Seven Counties** była szczególnie zainteresowana naszą rolą konsultantów, dzięki czemu mogliśmy zaproponować jeszcze więcej.”

Począwszy od projektów dotyczących Komunikacji IP i bezpieczeństwa, **Boice.net** co tydzień spotykała się z Brazeau, żeby omówić każdy projekt, określić oczekiwania i podsumować zrealizowane zadania. Zespoły omawiały również różne opcje taktyczne, aby podjęte decyzje rzeczywiście zapewniały realizację długoterminowej strategii biznesowej klienta. „Zanim zaangażowaliśmy się w projekt upewniliśmy się wspólnie, że rozumiemy, jakie cele biznesowe mamy osiągnąć i jak zmierzymy naszą efektywność”, mówi Fehder.

Wczesne planowanie dotyczące projektu centrum danych było szczególnie cenne dla firmy **Seven Counties**. Pomogło ono zapewnić płynne przeniesienie do nowej lokalizacji w bardzo krótkim czasie oraz ciągłość działalności firmy dzięki istniejącej platformie komunikacji IP. „Planowanie inżynierskie i architektoniczne **Boice.net** pozwoliło na dokonanie modernizacji centrum danych.” mówi Brazeau. „Nie jest łatwo zbudować, usytuować, sfinansować centra danych. Musieliśmy być przygotowani na szybką przeprowadzkę, natychmiast po znalezieniu właściwego miejsca. Znaleźliśmy lokal w październiku i przeprowadziliśmy się tam w kwietniu.”

Współpraca z klientem, zrozumienie jego potrzeb biznesowych oraz wykorzystanie informacji z planowania składają się na sukces partnera. „Planowanie w oparciu o Inteligentną Strategię Biznesową Cisco daje nam pewność, że klienci wybierają sprzęt, który w oszczędny sposób będzie wspierał ich rzeczywiste potrzeby biznesowe dziś i w przyszłości” mówi Fehder. „Dzięki zastosowaniu Inteligentnej Strategii Biznesowej Cisco wiemy dokładnie, kiedy możemy się spodziewać konkretnych projektów, co pomaga nam również zaplanować nasz budżet i efektywniej rozłożyć pracę, ponieważ spodziewamy się, jakiego sprzętu i w jakim czasie będzie potrzebował klient.”

Wyjście poza rolę dostawcy technologii i wejście w rolę zaufanego doradcy pomogło **Boice.net** nawiązać długotrwałą współpracę z **Seven Counties** „Wierzymy, że stanowimy część sukcesu klienta”, mówi Fehder.

Cisco Systems, Inc.

Wszystkie treści są objęte Prawem Autorskim © 1992-2006 Cisco Systems, Inc. Wszystkie Prawa Zastrzeżone.

Ważne Powiadomienia i Polityka Prywatności.

Strona 2 z 3

DALSZE KROKI

Boice.net będzie dalej współpracowała z **Seven Counties Services**, która aktualnie przeprowadza wdrożenia oprogramowania dla Cisco Unified IP Contact Center Express, jednocześnie zbierając informacje na temat rozwiązań inteligentnego przekierowywania połączeń w ramach infolinii. Firma również planuje rozszerzyć swoje aplikacje umożliwiające przeprowadzanie wideokonferencji, aby wzbogacić zakres usług z poradnictwa. Nowe aplikacje zostaną wbudowane w infrastrukturę IP wdrożoną przez **Boice.net**.

Boice.net jest przekonana, że procesy planowania w oparciu o Inteligentną Strategię Biznesową Cisco znacznie podniosły wartość usług dostarczonych do **Seven Counties** oraz zamierza wykorzystywać podobny sposób planowania w przypadku innych klientów. „Integrowanie strategicznego planowania biznesowego z wdrożeniami technologicznymi pozwala nam podnieść wartość oferty dla naszych klientów”, mówi Fehder. „Sukces klienta to także nasz sukces.”

WIĘCEJ INFORMACJI

Aby uzyskać więcej informacji o Inteligentnej Strategii Biznesowej Cisco (Cisco Smart Business Roadmap) odwiedź stronę <http://www.cisco.com/go/sbr>.



Główna siedziba firmy

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-4000
800 533-NETS (6387)
Fax: 408 526-4100

Centrala na Europę

Cisco Systems International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
Holandia
www-europe.cisco.com
Tel: 31 0 20 357 1000
Fax: 31 0 20 357 1100

Centrala na Amerykę Płn. i Pd.

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA
www.cisco.com
Tel: 408 526-7660
Fax: 408 527-0883

Centrala na kraje Azji i Pacyfiku

Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capital Tower
Singapur 068912
www.cisco.com
Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Cisco® Systems posiada ponad 200 biur w następujących krajach i regionach. Adresy, numery telefonów i faksów podano na stronie internetowej Cisco.com pod adresem www.cisco.com/go/offices.

Argentyna • Australia • Austria • Belgia • Brazylia • Bułgaria • Kanada • Chile • Chiny • Kolumbia • Kostaryka • Chorwacja • Cypr • Czechy
Dania • Dubaj, ZEA • Finlandia • Francja • Niemcy • Grecja • Hong Kong • Węgry • Indie • Indonezja • Irlandia • Izrael • Włochy • Japonia
Korea Południowa • Luksemburg • Malezja • Meksyk • Holandia • Nowa Zelandia • Norwegia • Peru • Filipiny • Polska • Portugalia • Portoryko
Rumunia • Rosja • Arabia Saudyjska • Szkocja • Singapur • Słowacja • Słowenia • Republika Południowej Afryki • Hiszpania • Szwecja
Szwajcaria • Tajwan • Tajlandia • Turcja • Ukraina • Wielka Brytania • Stany Zjednoczone • Wenezuela • Wietnam • Zimbabwe

Copyright © 2005 Cisco Systems, Inc. Wszystkie prawa zastrzeżone. CCSP, CCVP, logo Cisco Square Bridge, Follow Me Browsing i StackWise są znakami handlowymi Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn oraz iQuick Study są znakami usługowymi Cisco Systems, Inc.; Access Registrar, Aironet, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, Cisco, logo Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, logo Cisco Systems, Cisco Unity, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, iQ Expertise, logo iQ, iQ Net Readiness Scorecard, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, logo Networkers, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, Post-Routing, Pre-Routing, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient oraz TransPath są znakami zastrzeżonymi lub znakami towarowymi firmy Cisco Systems, Inc. i/lub jej oddziałów w Stanach Zjednoczonych i niektórych innych krajach.

Wszelkie inne znaki towarowe wymienione w tym dokumencie lub na stronie internetowej są własnością odpowiednich podmiotów. Używanie słowa partner nie implikuje partnerstwa pomiędzy Cisco i jakąkolwiek inną firmą. (0502R) 205445.A_ETMG_DS_12.05

Cisco Systems, Inc.

Wszystkie treści są objęte Prawem Autorskim © 1992-2006 Cisco Systems, Inc. Wszystkie Prawa Zastrzeżone.
Ważne Powiadomienia i Polityka Prywatności.