

Для руководителей
информационного
отдела



Forrester Wave™: комнатные системы видеоконференцсвязи, 3-й квартал 2012 г.

Автор Филипп Карчер (Philipp Karcher), 21 августа 2012 г.

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

Видеоконференции позволяют компаниям снизить затраты на поездки и повысить качество ежедневных совещаний

В рабочей модели, где часто проводятся виртуальные совещания, все больше компаний отдают предпочтение видеоконференциям, которые максимально воссоздают живое общение либо, по крайней мере, делают переговоры более качественными, повышая доверие и улучшая взаимодействие, включая возможность восприятия жестикологии и мимики участников.

Благодаря новым разработкам оборудование для видеоконференций стало более масштабируемым

После бума, представленного инвестициями в конференц-студии иммерсивного телеприсутствия с несколькими экранами для первых лиц компаний, в настоящее время инновации в области видеоконференций движутся в сторону расширения возможностей подключения к ПК и планшетах посредством облачных служб или новых малозатратных локальных моделей внедрения.

Поставщики отличаются по ассортименту терминалов, моделям внедрения и стратегиям Унифицированных Коммуникаций (УС)

Выбор системы будет зависеть от заинтересованности в иммерсивном телеприсутствии по сравнению с менее затратными системами, а также стратегии унифицированных коммуникаций и предпочтений в модели внедрения.



Forrester Wave™: комнатные системы видеоконференцсвязи, 3-й квартал 2012 г.

Polycom, Cisco, LifeSize Lead, а также Resurgents Radvision, Teliris, Aggressive Entrants Huawei и Vidyо

Автор Филипп Карчер (Philipp Karcher)

совместно с Мэтью Брауном (Matthew Brown), Генри Девингом (Henry Dewing) и Эндрю Смитом (Andrew Smith)

ЗАЧЕМ НУЖНО ЧИТАТЬ ЭТОТ ОТЧЕТ

В ходе оценки поставщиков решений для проведения видеоконференций, осуществленного Forrester по 39 критериям, выявлено семь наиболее значимых в этой категории компаний: Cisco, Huawei, LifeSize, Polycom, Radvision, Teliris и Vidyо, которые были изучены, проанализированы и оценены. Новые лидеры в отрасли обладают широким ассортиментом продукции с глубокой интеграцией в инфраструктуру унифицированных коммуникаций (УК), в то время как устойчивые лидеры отрасли следуют более целенаправленной стратегии, превосходя конкурентов в определенных рыночных нишах или определенных регионах. В этом отчете приводятся подробные сведения о том, насколько каждый поставщик отвечает предъявляемым критериям и как они ранжируются относительно друг друга в целях содействия ИТ-специалистам при выборе подходящего поставщика для их условий работы.

Содержание

2 Компании используют видеоконференции для проведения качественных виртуальных совещаний

Поставщики отличаются по ассортименту терминалов, моделям внедрения и стратегиям УК

3 Обзор оценки оборудования для комнатные системы видеоконференцсвязи

Шкала поставщиков и особое внимание к комнатным системам сужает поле выбора

4 Лидеры в отрасли предлагают полный ассортимент продукции

6 Профили поставщиков

Лидеры предлагают широкий ассортимент продукции и следуют стратегиям интеграции с унифицированными коммуникациями

Устойчивые лидеры отрасли превосходят конкурентов в определенных сегментах рынка

8 Дополнительный материал

Примечания и ресурсы

Компания Forrester провела анализ продукции в апреле 2012 года. Было опрошено семь поставщиков: Cisco, Huawei, LifeSize, Polycom, Radvision, Teliris и Vidyо. Кроме того, проведен опрос 16 заказчиков, контактные данные которых были предоставлены поставщиками.

Дополнительные материалы исследований

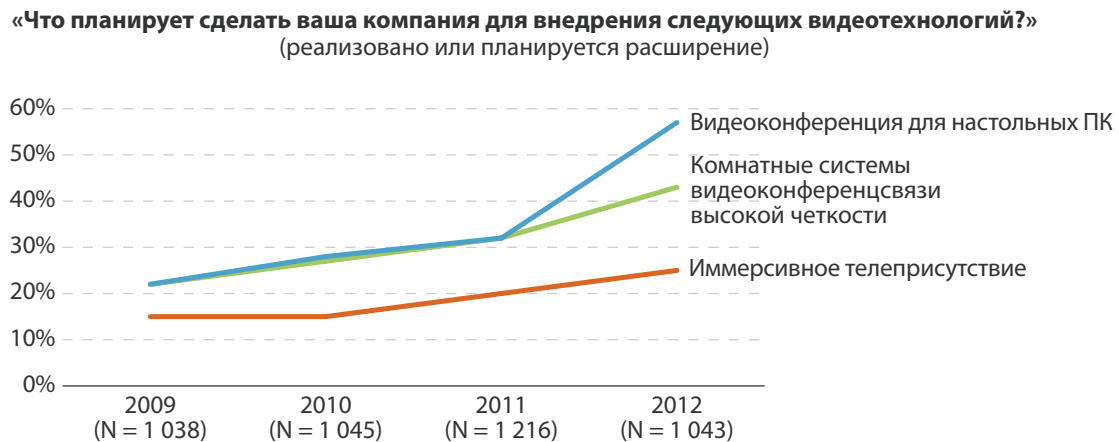
[Вопросы и ответы. Ответы на самые важные вопросы по видеоконференциям](#)
15 августа 2011 г.

[TechRadar™ для специалистов по контенту и взаимодействию. Корпоративное видео, 1-й квартал 2011 г.](#)
21 января 2011 г.

КОМПАНИИ ИСПОЛЬЗУЮТ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ВИРТУАЛЬНЫХ СОВЕЩАНИЙ

В рабочей модели, где сотрудники посещают совещания лично или участвуют в них по телефону, руководство все большего числа компаний осознает перспективы использования видеоконференций для снижения расходов на поездки или, по крайней мере, для повышения качества виртуальных совещаний (см. рис. 1). Мобильные руководители испытывают необходимость в видеоконференциях для улучшения баланса между работой и личной жизнью, менеджерам важно, чтобы их прямые подчиненные не отвлекались, а мультикультурные организации стремятся повысить доверие и улучшить взаимодействие для возможности восприятия жестыкуляций и мимики членов удаленной команды.

Рис. 1. Использование видеоконференций продолжает расти



База: более 1 000 специалистов, принимающих решение, в области сетевых технологий и телекоммуникаций на предприятиях

По материалам: «Исследование Forrsights в области сетевых технологий и телекоммуникаций», 1-й квартал 2012 г.

61481

По материалам: Forrester Research, Inc.

Поставщики отличаются по ассортименту терминалов, моделям внедрения и стратегиям Унифицированных Коммуникаций (УС)

Рынок оборудования для видеоконференций переживает значительные изменения, отмеченные стремлением сделать в прошлом дорогостоящую технологию более доступной. После бума, вызванного интересом к формату высокой четкости и выраженным инвестициями в конференц-студии иммерсивного телеприсутствия с несколькими экранами, в настоящее время инновации в области видеоконференций двигаются в сторону более компактных экранов, таких как ПК, смартфоны и планшеты, которые используются сотрудниками в ежедневной работе. В ответ на возрастающий интерес поставщики не только должны продемонстрировать стратегии, которые обеспечивают работу с настольными и мобильными приложениями, но также сделать свои традиционно специализированные комнатные системы более простыми для развертывания при масштабировании. В Forrester отмечают:

- **Движение в сторону видеоконференций для настольных ПК и мобильных устройств.** Несмотря на то что покупатели по-прежнему предпочитают поставщиков специализированных комнатных систем для проведения видеоконференций, очень важно, что в ассортимент этих компаний также входят дополнительные настольные и мобильные приложения. Кроме того, покупатели придают большое значение возможности легкой интеграции продукции с популярными сторонними приложениями связи, например Microsoft Lync.

- **Уменьшение конкуренции в области иммерсивного телеприсутствия на трех экранах.** Некоторые поставщики уже приняли стратегическое решение не конкурировать в сфере телеприсутствия с использованием нескольких кодеков, считая, что этот сегмент рынка будет уменьшаться. Тем не менее иммерсивное телеприсутствие с использованием трех и четырех экранов по-прежнему играет существенную роль для других поставщиков, особенно для тех, которые продают свою продукцию корпорациям, подыскивающим не только лучших поставщиков в этой области, но и оценивающим весь ассортимент решений.
- **Поставщики расходятся в своих предпочтениях видеокodeка H.264.** Компании Cisco, LifeSize и Polycom используют видеокodeк H.264 (AVC), который применяется в подавляющем большинстве терминалов на рынке. Компании Teliris и Vidyo используют codeк H.264 (SVC), который показывает лучшие результаты в условиях ограниченной пропускной способности, а также обеспечивает лучшее восприятие на таких устройствах с низкой пропускной способностью, как планшеты. Вместе с тем увеличение терминалов с использованием codeка AVC предоставляет компаниям Cisco, LifeSize и Polycom преимущество в оперативной совместимости (которое можно наблюдать, например, в качестве видео) при установлении связи с другими терминалами на основе AVC.
- **Альтернативы дорогостоящему локальному оборудованию.** Вместо использования микроконтроллеров для перекодировки многоточечного видеосигнала, Vidyo направляет видеопотоки на терминалы для декодирования. Такая технология занимает меньше ресурсов и является более масштабируемой с меньшей инфраструктурой. На сегодняшний день LifeSize предлагает программное обеспечение виртуальных машин в качестве альтернативы продукции инфраструктуры сети для проведения видеоконференций с постоянной производительностью. Большинство компаний по-прежнему отдают предпочтение специализированной мостовой инфраструктуре в качестве модели развертывания для видеоконференции, однако они все чаще прибегают к альтернативным локальным моделям развертывания в рамках их оценки ввиду меньших затрат и большей гибкости.
- **Подбор моделей, которые снижают затраты и квалификационный барьер для использования видео.** Многие компании используют модели операционных расходов в форме размещаемой или облачной инфраструктуры для снижения технологического риска своих вложений в видеоконференции. Несмотря на то что размещаемая инфраструктура предоставляется поставщиками услуг, некоторые поставщики оборудования, оцениваемые в данном Forrester Wave, могут объединить доступ к собственной облачной инфраструктуре в качестве варианта для своих терминалов. Поставщики, а также их торговые партнеры, продают такой доступ как услугу «под ключ», так что заказчики могут просто распаковать системы и сразу приступить к работе.
- **Заинтересованность в интеграции со средами унифицированных коммуникаций на основе протокола SIP.** Именно большие корпорации выбирают поставщиков, чьи решения можно интегрировать со средой унифицированных коммуникаций, однако приходится решать вопросы, связанные с разнородной оперативной совместимостью протокола SIP. Один из путей решения — приобрести видеоаппаратуру и инфраструктуру унифицированных коммуникаций у одного поставщика. Поставщики видеоаппаратуры предлагают разные уровни оперативной совместимости с оборудованием Avaya, Cisco, Microsoft и другими платформами унифицированных коммуникаций, что требует тщательного рассмотрения.

ОБЗОР ОЦЕНКИ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КОМНАТНЫХ СИСТЕМ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗИ

Для того чтобы оценить состояние рынка оборудования для видеоконференций по комнатной системе и сравнить различных поставщиков, компания Forrester проанализировала сильные и слабые стороны лидирующих поставщиков в области комнатных видеоконференций.

По результатам предыдущих исследований, оценки потребностей пользователей, а также мнений поставщиков и экспертов был разработан комплексный набор оценочных критериев. Мы сравнили поставщиков по 39 критериям, сгруппированным по трем обобщенным типам:

- **Текущее предложение.** Для оценки сильных сторон предлагаемой продукции поставщики были оценены по шести группам критериев: 1) диверсификация терминалов; 2) взаимодействие в режиме конференции; 3) качество взаимодействия; 4) платформа управления; 5) запись и потоковая передача; 6) безопасность и совместимость.
- **Стратегия.** Стратегия каждого поставщика рассматривалась с нескольких сторон: 1) варианты развертывания; 2) интеграция с унифицированными коммуникациями; 3) оперативная совместимость; 4) услуги; 5) план развития продукции. Кроме того, мы подсчитали баллы по отзывам клиентов. Задавались, но не оценивались в баллах вопросы о целевом рынке как части стратегии.
- **Присутствие на рынке.** Для определения рыночного присутствия поставщиков рассматривались доходы каждого из них, число сотрудников и партнеров, которые продают решения поставщика или предоставляют услуги по оперативному обеспечению.

Шкала поставщиков и особое внимание к комнатным системам сужает поле выбора

Компания Forrester включила в оценивание семь поставщиков: Cisco, Huawei, LifeSize, Polycom, Radvision, Teliris и Vidyо. У каждого из этих поставщиков имеются:

- **Предложения по комнатным видеоконференциям или иммерсивному телеприсутствию.** Рынок оборудования видеоконференций включает все больше оборудования для видеоконференций и веб-конференций с использованием настольных ПК. Однако покупатели отдают предпочтение вложениям в специализированные системы аппаратного обеспечения независимо от категорий программного обеспечения. Forrester планирует оценить поставщиков оборудования видеоконференций для настольных ПК в следующем выпуске Forrester Wave.
- **Ассортимент решений.** Рынок оборудования для комнатных видеоконференций включает нишевых игроков, которые сосредоточены на определенном факторе формы либо реализуют только один или два продукта. Поставщики, вошедшие в отчет, имеют ассортимент комнатных решений с одним или несколькими экранами.
- **Корпоративная шкала и широкая география клиентской базы.** Были отобраны поставщики с опытом на мировом рынке, которые обслуживают крупных корпоративных клиентов, а также поставщики, в отношении которых регулярно поступают вопросы от клиентов компании Forrester.

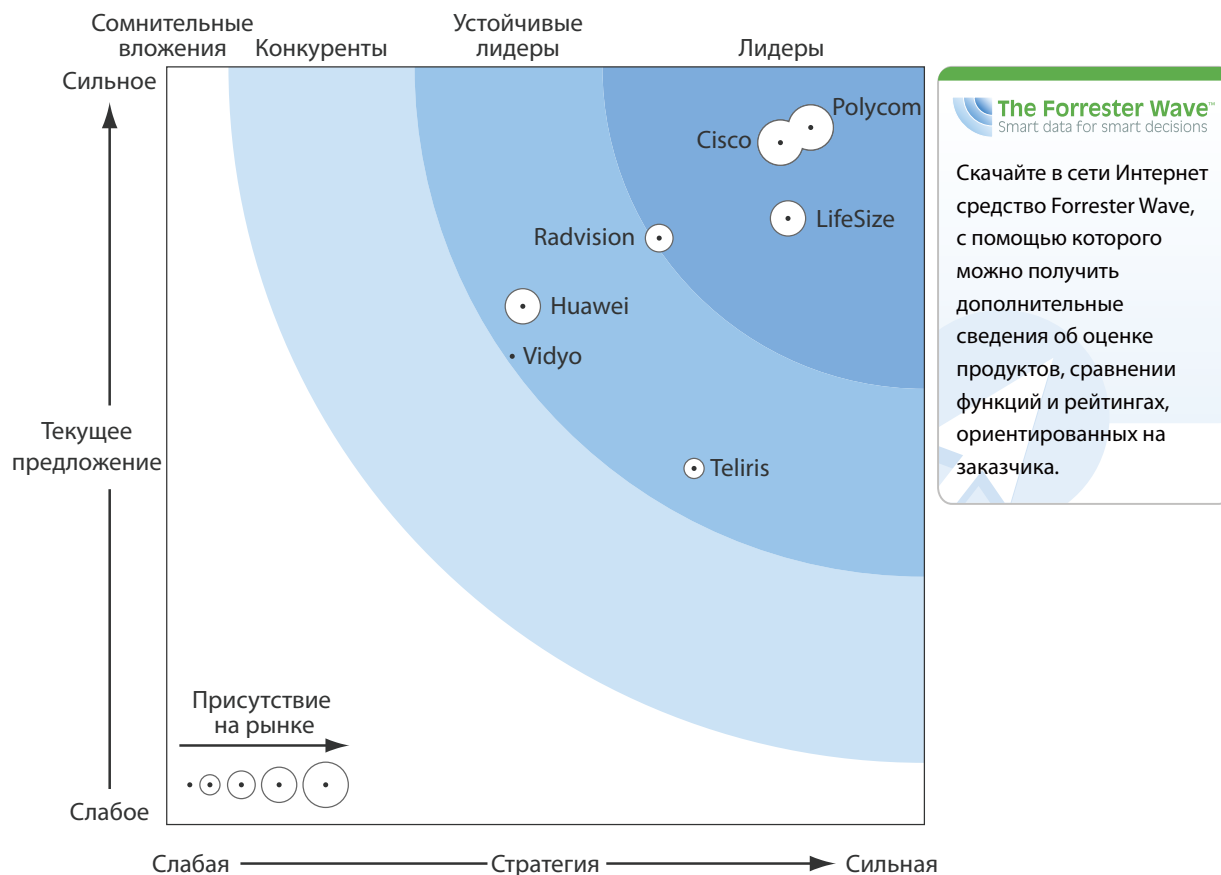
ЛИДЕРЫ В ОТРАСЛИ ПРЕДЛАГАЮТ ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ

В оценке представлен рынок, на котором (см. рис. 2):

- **Традиционные лидеры Polycom, Cisco и LifeSize охватывают все основные сферы.** В частности, компании Cisco и Polycom предлагают самый широкий выбор оборудования для иммерсивного телеприсутствия, комнатных терминалов и настольного оборудования. Все три поставщика обеспечивают комплексные платформы управления, решения для записи и потоковой передачи данных, множество вариантов развертывания, эффективную оперативную совместимость, а также возможности интеграции с популярными платформами унифицированных коммуникаций¹.

- **Компания Radvision, возвращающаяся к активной деятельности, выдвигает конкурентное предложение.** Незаметно Radvision (ныне компания Avaya) выросла из поставщика сети инфраструктуры в разработчика собственных комплексных решений с внушительным комплектом комнатных систем и приложений для настольных ПК и планшетов. Компания выделяется из других лидеров лишь несколькими пунктами в стратегии, связанными с предложением услуг и вариантами облачного развертывания. Для многих компаний прекрасно подойдет оборудование Radvision.
- **Teliris, Huawei и Vidyo быстро продвигаются к производству комплексных решений.** Эти поставщики превосходят конкурентов в определенном сегменте рынка и расширяют свои предложения. Teliris — лидирующий поставщик оборудования иммерсивного телеприсутствия и управляемых служб. Компания Huawei, прочно обосновавшаяся на китайском рынке, предлагает широкий ассортимент терминалов. Vidyo, лидер в области производства оборудования для видеоконференций с использованием настольных и мобильных устройств, выпускает комнатные и иммерсивные системы, работающие на основе масштабируемой архитектуры.

Данная оценка рынка оборудования для комнатных видеоконференций является лишь отправной точкой. Рекомендуется ознакомиться с подробной оценкой продукции и адаптировать долевые соотношения критериев под индивидуальные нужды с помощью средства сравнения поставщиков Forrester Wave, основанного на Excel.



По материалам: Forrester Research, Inc.

Рис. 2. Forrester Wave™: комнатные системы видеоконференцсвязи, 3-й квартал 2012 г. (продолж.)

	Долевое соотношение Forrester	Cisco	Huawei	LifeSize	Polycom	Radvision	Teliris	Vidyo
ТЕКУЩЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	50%	4,50	3,42	4,00	4,60	3,87	2,35	3,09
Диверсификация терминалов	50%	4,65	3,75	3,70	4,60	3,90	2,20	3,50
Взаимодействие в режиме конференции	25%	4,00	4,00	4,00	4,50	4,00	2,25	3,25
Качество взаимодействия	10%	5,00	0,00	5,00	5,00	3,00	3,00	1,00
Платформа управления	5%	4,40	3,80	4,00	4,40	4,40	3,70	0,60
Запись и потоковая передача	5%	4,00	3,00	4,00	4,00	4,00	0,00	3,00
Безопасность и совместимость	5%	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00
СТРАТЕГИЯ	50%	4,05	2,35	4,10	4,25	3,25	3,48	2,28
Варианты развертывания	15%	5,00	2,50	5,00	3,50	3,50	2,50	3,50
Интеграция с унифицированными коммуникациями	20%	2,75	3,88	4,50	4,63	3,88	0,25	0,25
Оперативная совместимость	20%	4,00	3,00	4,00	5,00	3,00	4,00	1,00
Услуги	15%	4,00	3,00	3,00	3,00	1,00	5,00	3,00
План развития продукции	15%	5,00	1,00	3,00	5,00	3,00	5,00	3,00
Баллы по отзывам клиентов	15%	4,00	0,00	5,00	4,00	5,00	5,00	4,00
Целевые рынки	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКЕ	0%	4,56	3,19	3,06	4,25	2,44	1,06	0,75
Доход	50%	5,00	3,50	3,00	4,00	2,75	1,00	0,00
Сотрудники	25%	5,00	3,00	2,00	4,00	2,00	1,00	1,00
Партнеры	25%	3,25	2,75	4,25	5,00	2,25	1,25	2,00

Все баллы ранжируются по шкале от 0 (слабо) до 5 (сильно).

По материалам: Forrester Research, Inc.

ПРОФИЛИ ПОСТАВЩИКОВ

Все поставщики в этом отчете Forrester Wave заслуживают внимания. Выбор поставщика будет больше зависеть от личного интереса к технологии иммерсивного телеприсутствия или к менее дорогим системам, стратегии унифицированных коммуникаций и модели развертывания. Благодаря средству сравнения поставщиков на основе Excel, которое относится к этому отчету, можно выделить интересующие критерии и создать пользовательскую оценку. В этой электронной таблице приведено полное оценивание по 39 различным факторам, а также дополнительные сведения о продуктах.

Лидеры предлагают широкий ассортимент продукции и следуют стратегиям интеграции с унифицированными коммуникациями

- **Polycom.** Эта компания предлагает разнообразный ассортимент терминалов, включая ряд вариантов оборудования для иммерсивного телеприсутствия. Polycom не является комплексным поставщиком унифицированных коммуникаций, сетевого оборудования и программного обеспечения для взаимодействия, однако благодаря сотрудничеству в сфере технологий (в частности, с Microsoft) компания предоставляет видеотерминалы,

которые отлично работают в средах, объединяющих системы разных производителей. Кроме того, многие терминалы производства Polycom изначально способны взаимодействовать с популярными нестандартными протоколами и кодеками.

- **Cisco.** Cisco предлагает ряд видеотерминалов, в том числе настольные блоки и конференц-студии иммерсивного телеприсутствия с тремя экранами. Продукты этой компании имеют ярко выраженный промышленный дизайн и уделяют особое внимание пользовательскому интерфейсу — многие терминалы Cisco поставляются с контроллерами сенсорного экрана. Философия Cisco заключается в обеспечении видеосвязи «бизнес-класса», что лучше всего получается при использовании сетевого оборудования Cisco Medianet. Кроме того, эта компания может обеспечить интегрированное взаимодействие (и возможность объединения с другими поставщиками) с помощью решений для совместной работы WebEx и Jabber UC.
- **LifeSize.** Как и другие поставщики, компания LifeSize следует стратегии совершенствования ассортимента видеотерминалов, включающего настольные блоки и комнатные системы. LifeSize не выпускает оборудование для иммерсивного телеприсутствия. Компания предлагает передовой мобильный клиент и удобное в использовании решение для записи и потоковой передачи данных. С точки зрения инфраструктуры на сегодняшний день LifeSize предоставляет облачные службы и виртуализированное программное обеспечение в качестве альтернативы специализированному оборудованию.
- **Radvision.** В прошлом поставщик инфраструктуры OEM для других компаний, Radvision превратилась в поставщика комплексных решений. Компания однозначно использует на некоторых терминалах кодексы H.264 SVC или H.264 AVC. Radvision также предоставляет мощные настольные и мобильные клиенты. В силу традиций компания предлагает устойчивую к сбоям платформу управления. На сегодняшний день в качестве компании Avaya Radvision сосредотачивает больше внимания на интеграции многостороннего видео с интеграцией каталогов и управлении соединением в средах унифицированных коммуникаций по протоколу SIP.

Устойчивые лидеры отрасли превосходят конкурентов в определенных сегментах рынка

- **Teliris.** В основном эта компания ориентирована на оборудование для иммерсивного телеприсутствия, включая решения с четырьмя экранами, поддерживаемые специальной управляемой службой. Недавно Teliris сделала серьезный шаг, представив модель облачного развертывания и взяв под управление терминалы сторонних производителей. Кроме того, на данный момент компания предлагает бюджетную комнатную систему и настольный клиент, которые обеспечиваются управляемой службой. Будучи поставщиком оборудования и управляемых служб, которые могут управлять решениями конкурентов (и даже настольными клиентами) в одной среде, Teliris занимает исключительное положение на рынке.
- **Huawei.** Сетевой и телекоммуникационный гигант Huawei предоставляет огромный ассортимент видеотерминалов и инфраструктурных решений, включая пять различных серий для конференц-студий иммерсивного телеприсутствия. Поскольку Huawei является поставщиком решений унифицированных коммуникаций, его заказчики пользуются преимуществом совместимых технологий. В основном эта компания осуществляет деятельность в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в частности в Китае, а также Латинской Америке.

- **Vidyo.** Архитектура маршрутизации Vidyo переносит мощность интенсивной обработки сигналов с телемостов на терминалы, значительно снижая удельные затраты на порт для проведения видеоконференций. Бренд компании H.264 SVC, который среди прочих компаний предоставляется по лицензии Teliris и Google, максимально повышает качество в соответствии с условиями сети. При производстве лучших в своем классе настольных и мобильных клиентов на данный момент компания Vidyo пополняет свой ассортимент комнатными системами, обеспечивающими возможности управления и оперативную совместимость с решениями различных поставщиков. Компания предлагает уникальный бренд телеприсутствия, который поддерживает форматы до 20 экранов. Vidyo недавно представила облачную службу для взаимодействия с терминалами сторонних поставщиков.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ

Онлайн-ресурс

Сетевая версия рисунка 2 — это средство сравнения поставщиков на основе Excel, с помощью которого можно получить дополнительные сведения об оценке продуктов и рейтинги, ориентированные на заказчика.

Источники данных, используемые в этом отчете Forrester Wave

В своих исследованиях Forrester применила три источника данных для оценки сильных и слабых сторон каждого решения:

- **Опросы поставщиков.** Сотрудники компании Forrester опросили поставщиков относительно их возможностей, поскольку это имеет отношение к критериям оценки. После анализа выполненных поставщиками опросов при необходимости мы связывались с поставщиками для получения подробной информации об их квалификации.
- **Демонстрационные версии продуктов.** По нашей просьбе поставщики провели демонстрации функциональных возможностей своей продукции. Заключение по этим демонстрациям были использованы для подтверждения сведений о возможностях продукции каждого поставщика.
- **Опросы заказчиков.** Для того чтобы проверить качество продукции и квалификацию поставщиков, сотрудники компании Forrester также провели опросы двух или трех действительных заказчиков каждого из них.

Методология Forrester Wave

Компания Forrester выполняет первичное исследование для составления списка поставщиков, которые отвечают нашим критериям, оцениваемым на рынке. Из исходного списка поставщиков формируется окончательный список. Эти поставщики были выбраны исходя из: 1) соответствия продукции, 2) популярности среди заказчиков и 3) запросов клиентов Forrester. Поставщики, которые имеют недостаточное количество отзывов заказчиков и выпускают продукцию, которая не соответствует диапазону нашей оценки, были исключены.

По результатам предыдущих исследований, оценки потребностей пользователей, а также мнений поставщиков и экспертов были разработаны первоначальные оценочные критерии. Для оценки поставщиков и их продукции по этому набору критериев наши сотрудники собрали подробные сведения о проверке изделия на соответствие техническим условиям, используя лабораторные исследования, опросы, демонстрации, а также отзывы клиентов. Оценки были разосланы поставщикам для ознакомления, а затем скорректированы таким образом, чтобы наиболее полно представлять предложения и стратегии поставщиков.

Мы установили долевые соотношения по умолчанию для отражения анализа потребностей крупных компаний, а также выполнили другие действия в соответствии с документом Forrester Wave и провели балльную оценку поставщиков на основе четко определенной шкалы. Долевые соотношения по умолчанию могут быть использованы только в качестве отправной точки. Рекомендуется адаптировать критерии под индивидуальные нужды с помощью средства сравнения, основанного на Excel. Окончательные оценки сведены в графическом представлении рынка с учетом текущего предложения, стратегии и рыночного присутствия. Компания Forrester будет регулярно обновлять оценки поставщиков по мере развития характеристик продукции и стратегий поставщиков.

ПРИМЕЧАНИЯ

- ¹ Компания Cisco предлагает возможности интеграции с унифицированными коммуникациями, сравнимые с другими лидерами в отчете Forrester Wave. Cisco получила меньший балл в этой области, поскольку продемонстрировала эти возможности уже после завершения оценки.

Сведения о компании Forrester

Forrester — глобальная исследовательская и консалтинговая компания, которая стимулирует руководителей, уведомляет о лучших решениях и помогает ведущим мировым компаниям преобразовывать сложность изменения в коммерческую выгоду. Способность разобраться в сути на основе исследований и объективная оценка позволяют ИТ-специалистам более успешно справляться со своими задачами и оказывать влияние на бизнес-процесс в компании за пределами традиционных рамок своей ответственности. Ресурсы нашей компании, адаптированные к вашей индивидуальной роли, помогут сосредоточить внимание, во-первых, на важных деловых вопросах, включая прибыль, скорость и рост, а во-вторых, на технологиях.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Чтобы узнать, как Forrester Research содействует вашему успеху каждый день, обратитесь в ближайший местный офис или посетите сайт www.forrester.com. Полный список офисов по всему миру см. в разделе www.forrester.com/about.

ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ

Информацию о возможности приобретения печатной или электронной копии документа можно получить в службе поддержки клиентов по телефонам +1 866 367 7378 и +1 617 613 5730 или по почте clientsupport@forrester.com. Предоставляются скидки в зависимости от количества заказанных копий, а также действует специальная цена для образовательных и некоммерческих учреждений.

Forrester уделяет наибольшее внимание руководителям информационного отдела

Как лидер, вы несете ответственность за управление сегодняшним конкурентным спросом в сфере информационных технологий и формируете стратегию с коллегами в этой сфере, преобразуя организацию и направляя ее по пути инноваций. Субъективная экспертная оценка и глубокое понимание Forrester вашей роли помогут разработать перспективные стратегии, взвесить возможности и риск, принять обоснованные решения и оптимизировать индивидуальную, командную и корпоративную производительность.

« **КАРОЛЬ ИТО (CAROL ITO)**, клиент, олицетворяющий руководителей информационного отдела

