Dla firm

Synergia dla Biznesu

Case study book

**Poznaj spółki
z Grupy Orange Polska
i nasze kompetencje w realizacji
projektów end-to-end**

Razem w cyfrowej transformacji

orange tu jest · INTEGRATED SOLUTIONS · bluesoft · craftware

Dla firm

Grupa Orange Polska

Jesteśmy innowacyjnym partnerem, który wspiera firmy na każdym etapie cyfrowej transformacji.

Orange

Czołowy dostawca usług telekomunikacyjnych i integracyjnych działający we wszystkich segmentach rynku

Integrated Solutions

Lider w projektowaniu i dostarczaniu zaawansowanych usług ICT dla biznesu

BlueSoft

Lider we wdrażaniu oprogramowania i aplikacji biznesowych

Craftware

Lider w dostarczaniu rozwiązań CRM dla firm

Dla firm

Dowiedz się co możesz zyskać

Firmy z naszej Grupy tworzą razem mocny zespół z różnorodnymi kompetencjami. Dzięki temu kompleksowo wspieramy każde innowacyjne przedsiębiorstwo.

Łączymy technologię, doświadczenie i dostarczamy rozwiązania, które przewyższają standardowe usługi telekomunikacyjne i IT.

Poznaj nasze realizacje.

Dla firm

Spis wybranych realizacji Grupy Orange Polska #1-3 z #10

#1 Komunikacja

1. Elis Textile Services | Focus Contact Center
2. Hotel Zamek Ryn | Biznesowa Telefonia IP, Biznesowy VPN
3. Hydrosolar | UCaaS
4. Klient z branży motoryzacyjnej | Mobile, infrastruktura IT
5. RK Niedziałek | Biznesowa Telefonia IP, dzierżawa centrali PABX, kolokacja centrali w CPD
6. URBIS | BKO
7. VAN group | modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN, UCaaS, audyt sieci LAN
8. Hotel Narvil | Contact Center, Mobile, Digital Signage, światłowód
9. DB Schenker | mobile, miejski Ethernet, prywatny APN, ONS
10. Interkadra | Virtual Contact Center
11. Mikroma Group | Wirtualna Centrala Diatonis

#2 Rozwiązania chmurowe

1. BS Ziemi Kaliskiej | Integrated Computing, WAN MPLS, Biznesowy VPN
2. Branża FMCG | VDIaaS, Flexible Engine
3. Bunasta | Integrated Computing
4. CUK Ubezpieczenia | Biznesowy VPN, kolokacja, Zarządzany UTM
5. Van der Vlist | Korporacyjny dysk w chmurze

#3 Internet rzeczy

1. Alfamedica | opaski medyczne
2. Krosno Odrzańskie - gmina | Smart Water
3. Miasto Bolesławiec | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights
4. Miasto Włocławek | Smart Bike
5. Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli | Smart Bike
6. PGKiM Hrubieszów | Smart Water
7. Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery | Smart Energy
8. Fort Wola | Smart Bulidings
9. OPEC Gdynia | System zdalnego odczytu ciepłomierzy
10. "Start" Samczuk | IoT Pharma
11. TBS Myszków | inteligentne wodomierze i ciepłmierze

kliknij i przejdź do wybranej realizacji

Dla firm

Spis wybranych realizacji Grupy Orange Polska #4-7 z #10

#4 Sieć i transmisja danych

1. Alior | sieć WiFi, Miejski Ethernet
2. Amic | Hybrydowy SD-WAN
3. Atut Rental | Hybrydowy SD-WAN
4. Bokaro | Hybrydowy SD-WAN
5. Hotel Bania | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center
6. Hotel Gołębiewski | sieć LAN
7. Miasto Tomaszów Mazowiecki | Miejski Ethernet
8. Miele | Sieć kampusowa 5G
9. PERN | Hybrydowy SD-WAN
10. PUP Toruń | łącze światłowodowe, ONS
11. Regionalne jednostki służby mundurowej | Dzierżawa łączy
12. Bank Spółdzielczy w Łomazach | Hybrydowy SD-WAN
13. Rest Lords | Miejski Etherent
14. Gmina Kościelisko | łącza światłowodowe
15. Gmina Ochotnica Dolna | łącza światłowodowe
16. ZOZ Kłobuck | Hybrydowy SD-WAN
17. Gmina Sękowa | łącza światłowowdowe
18. Grupa PZU | SD-WAN

#5 Digital Business

1. AM Okna | e-commerce
2. Anpol (e-cto.pl) | e-commerce
3. Branża FMCG | e-commerce
4. Branża FMCG 2 | e-commerce
5. Hotele Gołębiewski | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)
6. MPWiK Wrocław | HAB Workforce management
7. Sailovnia | Audyt sklepu online
8. Trans-Bas | Telematyka
9. PIIT | e-commerce
10. Koncern tytoniowy | Automatyzacja zapór sieciowych
11. GPW DAI | System dystrybucji spersonalizowanych reklam
12. Ziaja | Microsoft 365

#6 Cyberbezpieczeństwo

1. PEC Gliwice | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM - M2M
2. Orange Cyberdefense | Audyt cyberbezpieczeństwa
3. Herbapol-Lublin | Testy bezpieczeństwa

#7 Big data

1. DataMasters | Reklama SMS/MMS
2. Bank komercyjny | Reklama SMS/MMS
3. Bergerat Monnoyeur | Reklama SMS/MMS

kliknij i przejdź do wybranej realizacji

Dla firm

Spis wybranych realizacji Grupy Orange Polska #8-10 z #10

#8 Orange Polska i Integrated Solutions

1. Femion Technology | Korporacyjny dysk w chmurze
2. Grupa Kapitałowa DGP | Korporacyjny dysk w chmurze
3. Prometheus | Integrated Computing
4. BPS Leasing | Integrated Computing

#9 BlueSoft

1. Raiffeisen Bank Hrvatska | architektura danych w modelu Data-Driven
2. Inter Cars | podejście Data Driven dzięki nowej platformie danych
3. British Council | adopcja chmury General Design
4. LOT | wdrożenie platformy lojalnościowej
5. Canal+ | rozwiązanie Revenue Assurance

#10 Craftware

1. Home & You | Ulepszenie doświadczeń klientów sklepu online
2. AEGON | Wdrożenie modułu do obsługi klienta
3. aRecruiter | Stworzenie aplikacji Salesforce
4. Generali | Usprawnienie pracy agentów w sieci sprzedaży partnerskiej
5. Pluxee | Standaryzacja procesu sprzedaży
6. Pluxee | Obniżenie kosztów operacyjnych i zwiększenie efektywności obsługi klienta
7. więcej projektów | Case study | Craftware

kliknij i przejdź do wybranej realizacji

Dla firm

#1 Komunikacja

1. Elis Textile Services | Focus Contact Center
2. Hotel Zamek Ryn | Biznesowa Telefonia IP, Biznesowy VPN
3. Hydrosolar | UCaaS
4. Klient z branży motoryzacyjnej | Mobile, infrastruktura IT
5. RK Niedziałek | Biznesowa Telefonia IP, dzierżawa centrali PABX, kolokacja centrali w CPD
6. URBIS | BKO
7. VAN group | modernizacja sieci WAN, Biznesowy VPN, UCaaS, audyt sieci LAN
8. Hotel Narvil | Contact Center, Mobile, Digital Signage, światłowód
9. DB Schenker | mobile, miejski Ethernet, prywatny APN, ONS
10. Interkadra | Virtual Contact Center
11. Mikroma Group | Wirtualna Centrala Diatonis

orange™
tu jest

#1.1 Elis Textile Services

O kliencie

Elis Textile Service to lider rynku wynajmu i serwisu odzieży roboczej. Firma obsługuje obecnie 400 tys. klientów w 28 krajach na dwóch kontynentach. W Polsce posiada – oprócz centrali – sześć oddziałów.

Wyzwanie

- **Ujednolicenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy**
- **Śledzenie historii kontaktów z klientami**
- **Monitorowanie jakości obsługi i zapewnienie spójnego standardu**
- **Możliwość kontroli liczby zgłoszeń oraz czasu ich realizacji**
- **Weryfikacja połączeń telefonicznych**

Branża
odzież i tekstylia

Wielkość firmy
centrala i 6 oddziałów

Skala działania
400 tys. klientów
28 krajów

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.1 Elis Textile Services

Rozwiązanie: Focus Contact Center

Punktem wyjścia wdrożenia były: istniejący system telekomunikacyjny Biznesowy VPN – Biznesowa Komunikacja Orange (BKO) oraz linie światłowodowe z usługą VPN.
System BKO został uzupełniony rozwiązaniem Focus Contact Center, co usprawniło obsługę klientów, a także komunikację wewnętrzną.

Korzyści biznesowe

- **Ujednolicenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy dały pracownikom dostęp do spójnych, bieżących informacji o klientach. Przyspieszyło to proces podejmowania decyzji i umożliwiło lepsze dopasowanie oferty do indywidualnych potrzeb**
- **Dzięki nowemu systemowi zarządzania komunikacją z klientami firma Elis mogła skuteczniej kontrolować liczbę zgłoszeń oraz czas ich realizacji**
- **Wprowadzenie weryfikacji połączeń telefonicznych pozwoliło na lepszą analizę efektywności działań i identyfikację obszarów wymagających poprawy**
- **Firma osiągnęła korzyści związane z usprawnieniem procesów operacyjnych. Kampanie Focus, podział rekordów per zakład oraz przydzielanie zadań konkretnym pracownikom pozwoliły na lepszą organizację pracy i skrócenie czasu reakcji na zgłoszenia klientów. Wspólny widok danych umożliwił łatwiejszą współpracę między zespołami i lepsze wykorzystanie dostępnych zasobów**

Okiem klienta

„Wdrożenie systemu Focus Contact Center w naszej firmie przyniosło widoczne korzyści, które zwiększyły efektywność działania. Dzięki uporządkowanej komunikacji i możliwości śledzenia historii kontaktów jesteśmy w stanie skuteczniej reagować na zgłaszane problemy. Jednocześnie ujednolicenie i aktualizacja danych w jednym środowisku pracy umożliwiły pracownikom łatwiejszy dostęp do spójnych i aktualnych informacji. W efekcie wdrożenie systemu polepszyło efektywność operacyjną oraz wzmocniło zarządzanie informacjami”.

Paweł Czepek
Dyrektor Operacyjny, Elis Textile Service Sp. z o.o.

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.2 Hotel Zamek Ryn

O kliencie

Hotel Zamek Ryn to historyczny obiekt, a obecnie nowoczesny kompleks hotelowo-rekreacyjny, który należy do Grupy Anders.

Wyzwanie

- **Usprawnienie działania obiektu**
- **Zapewnienie jeszcze wyższej satysfakcji gości dzięki niezawodnej sieci transmisji danych i nowoczesnej komunikacji**

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowo-rekreacyjny z salami konferencyjnymi i strefą SPA

Skala działania
350 miejsc noclegowych, sale konferencyjne, w tym największa mieszcząca do 1000 osób

#1.2 Hotel Zamek Ryn

Rozwiązanie: BVPN, Biznesowa Telefonia IP, urządzenia

- Dostarczyliśmy 200 standardowych aparatów telefonicznych jako wyposażenie pokoi oraz 20 systemowych telefonów IP do biura, recepcji i restauracji
- Uruchomiliśmy Biznesowy VPN, wykorzystując oddzielne połączenie światłowodowe – dzięki temu hotel może korzystać z technologii VoIP
- Wdrożyliśmy Biznesową Telefonię IP

Korzyści biznesowe

- Szybka transmisja danych, głosu oraz sygnału wideo dzięki Biznesowemu VPN
- Niezawodna komunikacja głosowa w całym obiekcie zapewniona przez Biznesową Telefonię IP, która umożliwia:
  – centralne zarządzanie komunikacją
  – raportowanie połączeń dla wszystkich kontaktów
  – priorytetyzację ruchu
- Bezpłatne rozmowy w ramach sieci firmowej

Okiem klienta

„Komfort gości zarówno odwiedzających nas prywatnie, jak i w celach biznesowych jest dla nas szczególnie ważny. Dzięki Orange zyskaliśmy łącze światłowodowe, które zapewnia szybką i niezawodną transmisję danych na potrzeby gości i personelu. Usprawniliśmy komunikację w hotelu dzięki zastosowaniu nowoczesnej telefonii IP, która pozwoliła na optymalizację kosztów oraz umożliwiła sprawne zarządzanie komunikacją głosową”.

Ireneusz Raczyński
Kierownik Działu Technicznego, Hotel Zamek Ryn

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.3 Hydrosolar

O kliencie

Grupa Hydrosolar należy do jednej z największych sieci hurtowni branży grzewczej, instalacyjnej, sanitarnej, klimatyzacji, wentylacji oraz uzdatniania wody na rynku polskim i europejskim.

Wyzwanie

Usprawnienie i ujednolicenie komunikacji wewnętrznej, tak by jednocześnie była łatwa w utrzymaniu i nie wymagała dużych inwestycji na etapie wdrożenia.

Branża
sieci handlowe

Wielkość firmy
530 pracowników

Skala działania
79 placówek handlowych,
w tym 68 samoobsługowych hurtowni instalacyjnych oraz 11 central spółki

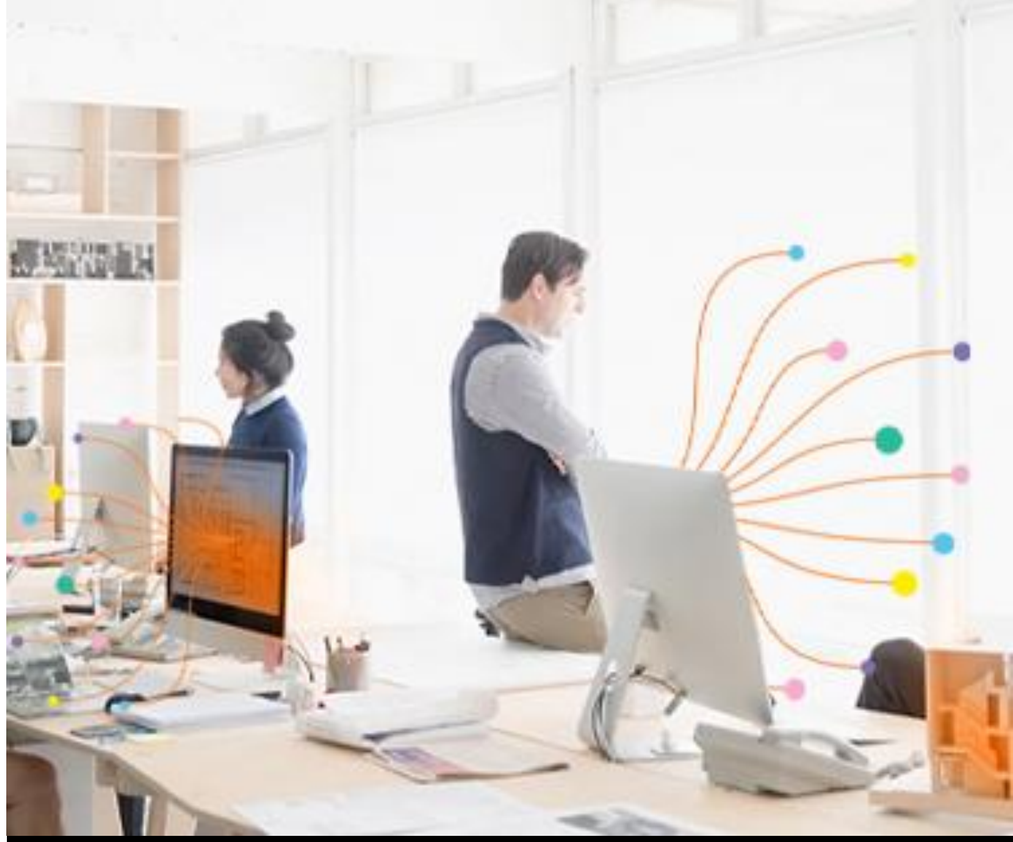
#1.3 Hydrosolar

Rozwiązanie UCaaS

- Zintegrowaliśmy sieć korporacyjną
- Ujednoliciliśmy telefonię firmową
- Skonfigurowaliśmy rozwiązania, uwzględniając wszystkich zatrudnionych, dając możliwość doboru konkretnych funkcji do potrzeb poszczególnych grup pracowników

Korzyści biznesowe

- Zintegrowanie komunikacji Grupy
- Poprawa bezpieczeństwa sieci i stabilność komunikacji
- Pełna przewidywalność kosztów – również w przypadku potrzeby rozbudowy sieci
- Zastosowane łącza MPLS pozwoliły na większą skalowalność i mobilność, wysoką jakość połączeń oraz brak dodatkowych kosztów w komunikacji wewnętrznej firmy
- Bezpieczeństwo danych, które są przechowywane na serwerach w Polsce z gwarantowanym backupem



Okiem klienta

„UCaaS to elastyczne i bezpieczne rozwiązanie, które dopasowuje się do potrzeb komunikacyjnych naszych pracowników. Rozwiązanie bardzo łatwo poszerzyć o kolejnych użytkowników, nie ponosząc przy tym kosztów na rozbudowę infrastruktury. Udało się również wyeliminować przestarzałą centralę telefoniczną, której eksploatacja przysparzała rosnących kosztów, a jednocześnie ograniczała usprawnienia w zarządzaniu firmą. Z naszego punktu widzenia niezwykle istotne byłoby również stworzenie ujednoliconego systemu dla połączeń stacjonarnych i komórkowych wraz z systemem billingowym. W najbliższej perspektywie rozważamy również wdrożenie contact center– specjalnej infolinii jako wsparcia dla naszych klientów i instalatorów”.

Marek Bajon
Dyrektor Zarządzający

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.4 Klient z branży motoryzacyjnej

O kliencie

Lider w dziedzinie bezpieczeństwa samochodowego. Opracowuje, produkuje i sprzedaje poduszki powietrzne, pasy bezpieczeństwa i kierownice. Produkty te są sprzedawane wszystkim czołowym producentom samochodów na całym świecie.

Wyzwanie

- **Sprawna, ujednolicona komunikacja**
- **Niezwodna łączność zarówno tradycyjna, jak i mobilna**

Branża
motoryzacyjna

Wielkość firmy
2,5 tys. pracowników w Polsce

Skala działania
27 krajów, w Polsce 2 oddziały w woj. dolnośląskim

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.4 Klient z branży motoryzacyjnej

Rozwiązanie: Mobile, infrastruktura IT

- Dostarczenie usług mobilnych i sprzedaż ratalna telefonów komórkowych
- Przeniesienie do sieci Orange usługi SMS Hurt
- Dostarczenie akcesoriów komórkowych
- Usługi z zakresu infrastruktury IT – dostarczenie macierzy dyskowych i przełączników sieciowych

Korzyści biznesowe

Współpraca pomiędzy firmami rozpoczęła się od Polski – począwszy od pierwszych dostaw usług telekomunikacyjnych po zaawansowany sprzęt komputerowy.

Następnie została poszerzona o kolejne kraje i jest realizowana poprzez centralę firmy dzięki:

- terminowości realizacji zamówień
- cenom dostosowanym do oczekiwań klienta

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.5 RK Niedziałek

O kliencie

RK Niedziałek jest liderem na rynku Polski południowo-wschodniej w zakresie kompleksowego zaopatrzenia warsztatów samochodowych w części samochodowe, oleje i płyny eksploatacyjne, narzędzia i urządzenia oraz materiały potrzebne do wykonywania napraw.

Wyzwanie

- **Sprawna komunikacja wewnątrz firmy**
- **Uproszczony i niezawodny system kontaktowania się z klientami**
- **Centralne zarządzanie komunikacją**

Branża
sieci handlowe

Wielkość firmy
14 oddziałów

Skala działania
flota ponad 80 samochodów,
obsługa klientów detalicznych i hurtowych

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.5 RK Niedziałek

Rozwiązanie: Biznesowa Telefonia IP

- Dzierżawa Centrali PABX
- Kolokacja centrali w łódzkim Centrum Przetwarzania Danych
- Biznesowa Telefonia IP
- Łącza VPN oraz łącza bezprzewodowe (backup) – do 16 oddziałów
- 96 telefonów IP

Korzyści biznesowe

- Niezawodna, zintegrowana komunikacja głosowa centrali z oddziałami
- Zwiększona liczba kanałów głosowych oraz zintegrowana książka telefoniczna dla wszystkich oddziałów
- Wszystkie połączenia realizowane poprzez internet – możliwe korzystanie z aplikacji na komputerze – Softphone i PhoneCTI
- Biznesowy VPN klasy multimedia umożliwiający szybką transmisję danych, głosu oraz sygnału wideo na jednym łączu IP
- Bezpłatne połączenia pomiędzy oddziałami oraz atrakcyjne stawki za połączenia krajowe, komórkowe i międzynarodowe

Okiem klienta

„Nowoczesne rozwijające się przedsiębiorstwo wymaga dobrego zaplecza technologicznego. Sprawna i niezakłócona komunikacja jest kluczem do budowania przewagi konkurencyjnej na rynku. Połączenie danych z bazą telefoniczną to fundamentalny element porządkujący kontakty pomiędzy klientem a firmą i firmą a klientem. Pozwala na lepsze wykorzystanie potencjału pracowników, a analiza połączeń telefonicznych prowadzi do znacznego polepszenia indywidualnej obsługi klientów. Niewątpliwie taka pomoc przyczynia się do szybszego rozwoju organizacji. Liczymy, że firma Orange w przyszłości będzie wprowadzała coraz to nowsze rozwiązania, nowe technologie, które będą pomagały nam doskonalić pracę i budować przewagę konkurencyjną naszej firmy”.

Krzysztof Niedziałek
Prezes RK Niedziałek

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.6 URBIS

O kliencie

URBIS Sp. z o.o. to m.in. Zakład Oczyszczania Miasta oraz Zakład Zagospodarowania Odpadów, który działa na podstawie wygranych przetargów i prowadzi zaawansowaną gospodarkę odpadami.

Wyzwanie

Modernizacja połączeń i swobody przenoszenia numerów – wdrożenie kompleksowego, elastycznego systemu komunikacji.

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
blisko 300 pracowników

Skala działania
przetwarza 56 tys. ton odpadów rocznie

#1.6 URBIS

Rozwiązanie: Biznesowa Telefonia IP

- Wdrożyliśmy Biznesową Komunikację Orange wraz z łączem internetowym w nowej lokalizacji
- Przenieśliśmy 73 numery analogowe ze starej centrali do nowej usługi
- Usługa działa we wszystkich obiektach należących do przedsiębiorstwa
- Zainstalowaliśmy nowe aparaty telefoniczne

Korzyści biznesowe

- Powstało szybkie łącze internetowe
- Poprawiła się jakość usługi
- Otrzymano możliwość elastycznych zmian konfiguracji
- Uzyskano swobodę w przenoszeniu numerów pomiędzy poszczególnymi lokalizacjami

Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu usługi Biznesowej Komunikacji Orange znacząco poprawiliśmy jakość komunikacji w firmie. Nowe rozwiązanie umożliwia dużo większą elastyczność w migracji numerów pomiędzy naszymi zakładami. W dalszej perspektywie rozważamy rozszerzenie współpracy w zakresie polepszenia komunikacji i bezpieczeństwa w naszej firmie. Interesująca jest również propozycja kamer termowizyjnych dla pracowników terenowych”.

Mirosław Białecki
Kierownik Działu Pracowniczo-Administracyjnego
URBIS Sp. z o.o.

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.7 VAN group

O kliencie

VAN group jest firmą świadczącą szeroki zakres usług logistycznych, poczynając od transportu krajowego i międzynarodowego, poprzez usługi magazynowe, brokerskie, aż po usługi celne.

Wyzwanie

Wdrożenie jednorodnej, bezpiecznej sieci korporacyjnej we wszystkich oddziałach na terenie całego kraju niezależnie od dostępnego w danym miejscu łącza do transmisji danych.

Branża
transport i logistyka

Wielkość firmy
36 lokalizacji w Europie, z czego 31 na terenie Polski

Skala działania
dysponuje flotą ponad 3000 pojazdów, ma blisko 100 000 m² powierzchni magazynowej w kliku lokalizacjach w Polsce

#1.7 VAN group

Rozwiązanie:
UCaaS, modernizacja WAN MPLS, modernizacja LAN

Orange i Integrated Solutions wdrożyły kompleksowe rozwiązanie teleinformatyczne (od audytu, poprzez projekt i wdrożenie, aż po utrzymanie), na które składają się m.in.:

- **modernizacja sieci WAN opartej na technologii MPLS**
- **telefonia IP, audyt i modernizacja sieci lokalnych LAN**
- **system Unified-Communications-as-a-Service**

Korzyści biznesowe

- **Poprawa bezpieczeństwa sieci i pewność komunikacji**
- **Jeden podmiot odpowiedzialny za całość usług komunikacyjnych**
- **Uporządkowanie infrastruktury**
- **Łatwiejsze zarządzanie siecią**
- **Pełna przewidywalność kosztów, również w przypadku rozbudowy sieci**
- **Większa skalowalność i mobilność**

Okiem klienta

**„O modernizacji naszej sieci WAN i wprowadzeniu rozwiązania typu IP VPN myśleliśmy już od 2005 roku. Orange Polska i Integrated Solutions zaproponowały rozwiązanie na tyle skalowalne, że dawało duży zapas, by zaspokoić nasze potrzeby nie tylko dziś, ale i w przyszłości.
Można je bowiem bardzo szybko rozbudowywać, a także przenosić usługi telefonii IP (wraz z numeracją) i transmisji danych do innej lokalizacji.
W razie konieczności zmiany lokalizacji biura telefon ze starym numerem czeka na pracowników w nowym miejscu. W dalszej perspektywie rozważamy kolejne pola współpracy z Orange i IS, w tym skorzystanie z usług łódzkiego data center, które oprócz doskonałego zaplecza technicznego posiada wykwalifikowaną kadrę i imponujące systemy bezpieczeństwa”.**

**Adam Kasperowicz
CIO w VAN group**

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.8 Hotel Narvil

O kliencie

Hotel Narvil Conference & Spa w Serocku, położony zaledwie 40 km od Warszawy, to nowoczesna oaza luksusu i spokoju z 4-gwiazdkowym komfortem. Narvil łączy wygodę z otaczającą przyrodą i oferuje:

- ponad 330 pokoi
- centrum kongresowo-konferencyjne z 32 salami, w tym imponującą salą na 1000 osób
- bogate centrum SPA

Rozwiązanie: światłowód, 5G Ready, Contact Center, Digital Signange

- Modernizacja sieci mobilnej – hotel przeprowadził modernizację swojej infrastruktury komunikacyjnej, koncentrując się przede wszystkim na sieci komórkowej
- Rozwiązania 5G Ready – umożliwiły gościom i pracownikom korzystanie z łączności 5G na swoich urządzeniach.
- Redundancja światłowodów – w celu zabezpieczenia się przed ewentualnymi globalnymi awariami, zapewniono redundancję światłowodów
- Specjalne Contact Center – umożliwiło obsługę gości na najwyższym poziomie
- Digital Signage – wprowadzono duże ekrany Samsunga w przestrzeni hotelowej, które są niezwykle efektywnym narzędziem do komunikacji z gośćmi

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowo-rekreacyjny z salami konferencyjnymi i strefą SPA

Skala działania
330 miejsc noclegowych, sale konferencyjne, w tym największa mieszcząca do 1000 osób

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.8 Hotel Narvil

Korzyści biznesowe

- Doskonały zasięg sieci komórkowej – dzięki wdrożeniu rozwiązań 5G Ready i modernizacji infrastruktury sieciowej, hotel zapewnił doskonałe pokrycie siecią bezprzewodową. To znacząco poprawiło komfort gości, którzy teraz mogą cieszyć się niezawodną łącznością na swoich smartfonach, również w standardzie 5G
- Większa odporność na awarie – redundancja światłowodów z dwóch różnych stron Polski zabezpiecza hotel przed globalnymi awariami, co jest kluczowe podczas organizacji ważnych wydarzeń i konferencji, gdzie łączność musi być nieprzerwana
- Efektywna obsługa gości – wdrożenie specjalnego Contact Center umożliwia hotelowi efektywną obsługę gości, monitorowanie ich przemieszczania i tworzenie raportów. Przekłada się to na zadowolenie gości i ich lojalność
- Nowoczesny wizerunek – rozwiązania Digital Signage, duże ekrany Samsunga oraz zarządzanie treściami poprzez system Magic Info, wpłynęły bardzo pozytywnie na komunikację wewnętrzną
- Rozwój infrastruktury IoT – praca nad rozwojem systemu IoT pozwala na tworzenie innowacyjnych rozwiązań, które spełniają potrzeby klientów i wprowadzają nowe standardy w obszarze obsługi gości

Okiem klienta

„Współpraca z Orange znacząco przyczyniła się do podniesienia jakości naszych usług internetowych, co jest kluczowe dla sukcesu organizowanych u nas konferencji.
Dzięki zaawansowanej infrastrukturze możemy zapewnić naszym gościom niezawodne połączenie, które umożliwia płynną komunikację z każdym miejscem na świecie. To nie tylko zwiększa atrakcyjność naszego hotelu jako miejsca spotkań biznesowych, ale także stanowi solidny fundament pod dalszy rozwój i wprowadzanie nowoczesnych technologii. Jesteśmy przekonani, że dzięki temu partnerstwu możemy oferować naszym gościom jeszcze lepsze doświadczenia, jednocześnie dbając o ich bezpieczeństwo w cyberprzestrzeni”.

Grażyna Kowalczyk,

Dyrektor Generalny Hotelu Narvil

#1.9 DB Schenker

O kliencie

DB Schenker to znaczący dostawca usług w zakresie globalnej logistyki — obsługuje przemysł i handel w międzynarodowej wymianie towarów.
Globalnie DB Schenker:

- ma 1850 lokalizacji na całym świecie,
- zatrudnia ponad 76 tys. pracowników.

Wyzwanie

- Przygotowanie kompleksowego rozwiązania do komunikacji mobilnej
- Zapewnienie zasięgu w 50 lokalizacjach
- Zwiększenie pakietów transmisji danych oraz dostarczenie kart LTE do pracy zdalnej
- Poprawa bezpieczeństwa transmisji danych
- Współpraca z zaufanym partnerem w transformacji cyfrowej

Branża
logistyka

Wielkość firmy
1850 lokalizacji na całym świecie
76. tys. pracowników

Skala działania
transport lądowy, lotniczy, fracht oceaniczny, a także logistyka kontraktowa i zarządzanie łańcuchem dostaw

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.9 DB Schenker

Rozwiązanie: mobile, ME, Prywatny APN, ONS

- usługi mobilne – głosowe, transmisję danych, M2M:
  - 1,5 tys. kart SIM voice,
  - 3 tys. kart SIM LTE,
  - 2 tys. kart SIM M2M,
  - 300 tys. SMS hurt,

- łącze Miejski Ethernet,
- Prywatny APN i usługa Orange Network Security

Korzyści biznesowe

- Zapewnienie zasięgów we wszystkich lokalizacjach
- Możliwość pracy zdalnej dla pracowników poprzez dostarczenie kart do transmisji danych – szeroko wykorzystane przez pracowników w czasie pandemii i w nowym modelu pracy hybrydowej
- Optymalizacja kosztów komunikacji mobilnej i transmisji danych dzięki rozwiązaniu dopasowanemu do potrzeb firmy
- Zapewnienie bezpieczeństwa podczas korzystania z sieci mobilnej dzięki usłudze CyberWatch
- Elastyczne i dopasowane rozwiązanie zgodne ze zgłaszanymi oczekiwaniami
- Pełne know-how w zakresie procesu migracji

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Współpraca z Orange spełniła nasze oczekiwanie zarówno w wymiarze obsługowym, jak i technologicznym. Zyskaliśmy pełne wsparcie wykwalifikowanych pracowników Orange oraz poprawę zasięgu we wszystkich lokalizacjach. Nasze obawy dotyczące zmiany operatora okazały się nieuzasadnione. Cały proces migracji przebiegł szybko i bez żadnych zakłóceń w funkcjonowaniu naszej firmy”.

Piotr Świerczyński,

Head of Global Operations and Infrastructure Services DB Schenker

#1.10 Interkadra

O kliencie

Interkadra to jedna z wiodących polskich firm, które specjalizują się w outsourcingu pracowniczym oraz rekrutacji. Odpowiada na potrzeby swoich klientów w zakresie zasobów ludzkich i zatrudnia tysiące pracowników na różnorodnych stanowiskach. Firma obsługuje zarówno duże przedsiębiorstwa, jak i mniejsze firmy. Wspiera je w efektywnym zarządzaniu kadrami i w pełni dostosowuje się do ich potrzeb.

Wyzwania

- Niedostosowana infrastruktura: fizyczna centrala telefoniczna była niepoprawnie skonfigurowana i trudna w utrzymaniu
- Brak kontroli: brakowało jednolitego systemu do monitorowania połączeń i efektywnego zarządzania komunikacją
- Nieefektywna komunikacja: pracownicy korzystali z prywatnych telefonów komórkowych i linii stacjonarnych, co prowadziło do utraty połączeń i obniżenia satysfakcji klientów
- Fragmentacja danych: nie było możliwości śledzenia metryk połączeń lub integracji z systemami CRM, co utrudniało analizę wydajności i zarządzanie relacjami z klientami
- Wysokie koszty operacyjne: utrzymanie nieefektywnego sprzętu i usług telekomunikacyjnych od wielu dostawców prowadziło do niepotrzebnych wydatków

Branża
Usługi profesjonalne

Wielkość firmy
12 centrów rekrutacyjnych w Polsce
219 specjalistów i rekruterów

Skala działania
zatrudnia ponad 14 tys. pracowników rocznie

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.10 Interkadra

Rozwiązanie: Virtual Contac Center

- Contact Center oparte na chmurze: fizyczna centrala została zastąpiona nowoczesnym, skalowalnym rozwiązaniem chmurowym
- Zintegrowana platforma komunikacyjna: wszystkie kanały komunikacji połączono w jeden, łatwy w zarządzaniu system
- Zaawansowane monitorowanie połączeń: zapewniono wgląd w czasie rzeczywistym w obsługę połączeń i wydajność personelu
- Integracja z CRM: umożliwiono płynne połączenia między narzędziami komunikacyjnymi a systemami zarządzania klientami
- Scentralizowane zarządzanie numerami: aby usprawnić operacje, skonsolidowano i przeniesiono numery od poprzednich dostawców

Korzyści biznesowe

- Sprawna komunikacja: uporządkowany system telefoniczny umożliwił sprawniejsze zarządzanie połączeniami oraz zwiększył dostępność
- Monitorowanie efektywności: nowe narzędzia do monitorowania połączeń pozwoliły na bieżąco śledzić, kto i kiedy odbiera telefony, co zredukowało liczbę nieodebranych połączeń
- Optymalizacja kosztów: przeniesienie numeracji i zmiana operatora pozwoliły zmniejszyć koszty operacyjne, które ponosiła firma, aby utrzymać infrastrukturę telekomunikacyjną
- Większa elastyczność: dzięki integracji z systemami CRM, Interkadra mogła skuteczniej zarządzać relacjami z klientami, co przełożyło się na lepsze wyniki sprzedażowe i efektywniejszą obsługę

Okiem klienta

„Stały monitoring połączeń telefonicznych oraz efektów rozmów daje nam pewność, że jesteśmy dostępni dla swoich klientów zawsze wtedy, gdy nas potrzebują. Z drugiej strony monitorowanie połączeń pracowników nastawionych w swojej pracy na efekt daje duże szanse na wskazanie obszarów do poprawy wydajności oraz jakości świadczonej pracy. Jest to niezwykle istotne, aby móc pracować nad wynikami zespołu. Kluczowym rozwiązaniem dla nas jest również możliwość transferu połączenia, co zwiększa liczbę rozmów z naszymi klientami, podczas których omówią z nami wszystkie swoje pytania i potrzeby”.

Paweł Wołoszyn,

Dyrektor działu administracji i procesów

1 Komunikacja

Powrót do spisu treści

#1.11 Mikroma Group

O kliencie

Mikroma Group specjalizuje się w precyzyjnej obróbce mechanicznej dla branży lotniczej oraz w montażu precyzyjnych produktów elektromechanicznych. Działa w Polsce i we Francji.
Od ponad 20 lat działalności nieustannie stawia na rozwój i innowacyjność. Otrzymała certyfikat jakości od wiodących wykonawców w sektorze lotniczym.

Wyzwania

- Mało wydajny system łączności dla 30 inżynierów regularnie przemieszczających się między lokalizacjami.
- Bariery techniczne w migracji na Webex – ograniczenia systemu MDM oraz niezgodność z posiadanymi urządzeniami mobilnymi

Branża
przemysłowa

Wielkość firmy
12 centrów rekrutacyjnych w Polsce
219 specjalistów i rekruterów

Skala działania
zatrudnia ponad 14 tys. pracowników rocznie

1 Komunikacja

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#1.11 Mikroma Group

Rozwiązanie: Wirtualna Centrala Diatonis

Wdrożenie wirtualnej centrali Diatonis zintegrowanej z systemem Unify Phone objęło:

- instalację systemu Diatonis w czterech lokalizacjach firmy
- konfigurację 14 kont użytkowników (z możliwością rozszerzenia do 30)
- migrację książek telefonicznych i ustawień użytkowników
- integrację z istniejącą infrastrukturą IT

Korzyści biznesowe

- Niezawodność komunikacji: liczba zgłoszeń problemów z połączeniami spadła o 95% w porównaniu z poprzednim systemem
- Poprawa jakości rozmów: wyraźnie polepszyła się jakość dźwięku podczas telekonferencji
- Bezpieczeństwo: komunikacja jest zabezpieczona przez dedykowaną sieć VPN
- Mobilność: inżynierowie mają stały dostęp do firmowego systemu telefonicznego niezależnie od lokalizacji

Okiem klienta

„Od momentu przejścia na Diatonis praktycznie wyeliminowaliśmy problemy z niedochodzącymi połączeniami, które wcześniej były naszą codziennością. Nasi inżynierowie mogą teraz skupić się na pracy, a nie na rozwiązywaniu problemów komunikacyjnych”.

Łukasz Giera,

Główny Informatyk, Mikroma Group

Dla firm

#2 Rozwiązania chmurowe

1. BS_Ziemi Kaliskiej | Integrated Computing, WAN MPLS, Biznesowy VPN
2. Branża_FMCG | VDIaaS, Flexible Engine
3. Bunasta | Integrated Computing
4. CUK_Ubezpieczenia | Biznesowy VPN, kolokacja, Zarządzany UTM
5. Van_der Vlist | Korporacyjny dysk w chmurze

#2.1 BS Ziemi Kaliskiej

O kliencie

Bank Spółdzielczy Ziemi Kaliskiej jest członkiem Spółdzielczej Grupy Bankowej oraz Spółdzielczego Systemu Ochrony. Oferuje produkty bankowe dla konsumentów, rolników oraz przedsiębiorstw.

Wyzwanie

- **Zapewnienie wysokiej dostępności usług**
- **Szybka i profesjonalna obsługa w zakresie bankowości tradycyjnej i internetowej oraz mobilnej**
- **Optymalny koszt infrastruktury**
- **Zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa**

Branża
bankowość

Wielkość firmy
7 oddziałów

Skala działania
oferta dla osób indywidualnych, rolnictwa, biznesu, bankowość tradycyjna oraz internetowa i mobilna

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#2.1 BS Ziemi Kaliskiej

Rozwiązanie: Integrated Computing

- Wdrożenie usługi Integrated Computing od Integrated Solutions na bazie Data Center Orange
- Bank korzysta z puli zasobów Wirtualnego Centrum Danych oraz samoobsługowego Panelu Klienta zbudowanego na bazie vCloud Director firmy VMware
- Wirtualne Centrum Danych jest połączone z lokalizacjami banku za pomocą dostarczanych przez Orange usług WAN MPLS i Biznesowy VPN

Korzyści biznesowe

- Brak kosztów inwestycyjnych w infrastrukturę serwerową związanych z zakupem sprzętu i jego utrzymaniem
- Brak kosztów związanych z wyposażeniem całej serwerowni w infrastrukturę wspomagającą – klimatyzację, systemy bezpieczeństwa, gaśnicze, alarmowe itp.
- Oszczędności związane z brakiem konieczności zatrudnienia specjalistów do administrowania i utrzymania platform sprzętowych

Okiem klienta

„Przenosząc znaczną część systemów do chmury Integrated Computing, podnosimy bezpieczeństwo naszych usług na jeszcze wyższy poziom. Zapewniamy również zgodność ze stale rosnącymi wymaganiami regulatora w tym obszarze. Rozwiązanie pozwala na elastyczne zarządzanie zasobami naszych serwerów oraz szybsze wdrażanie zmian w zakresie wymagań sprzętowych. W ciągle zmieniającym się otoczeniu technologicznym daje nam to wymierne korzyści zarządzania zmianą i pozwala racjonalnie skalować środowisko sprzętowe”.

Piotr Muszyński
Dyrektor ds. infrastruktury, Bank Spółdzielczy Ziemi Kaliskiej

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.2 Branża FMCG

O kliencie

Jeden z liderów branży detalicznej na świecie, działający w ponad 30 krajach. To omnikanałowa grupa handlowa działająca w Polsce od ponad 20 lat.

Wyzwanie

Wdrożenie nowoczesnego rozwiązania, które udostępnia bezpieczne środowisko informatyczne dla pracowników do pracy zdalnej bez potrzeby inwestycji w sprzęt i bez problemów z obsługą i serwisowaniem.

Branża
FMCG

Wielkość firmy
900 sklepów w Polsce

Skala działania
różne formy działalności: hipermarkety, supermarkety, sklepy hurtowo-dyskontowe, osiedlowe, sklepy specjalistyczne oraz sklep internetowy

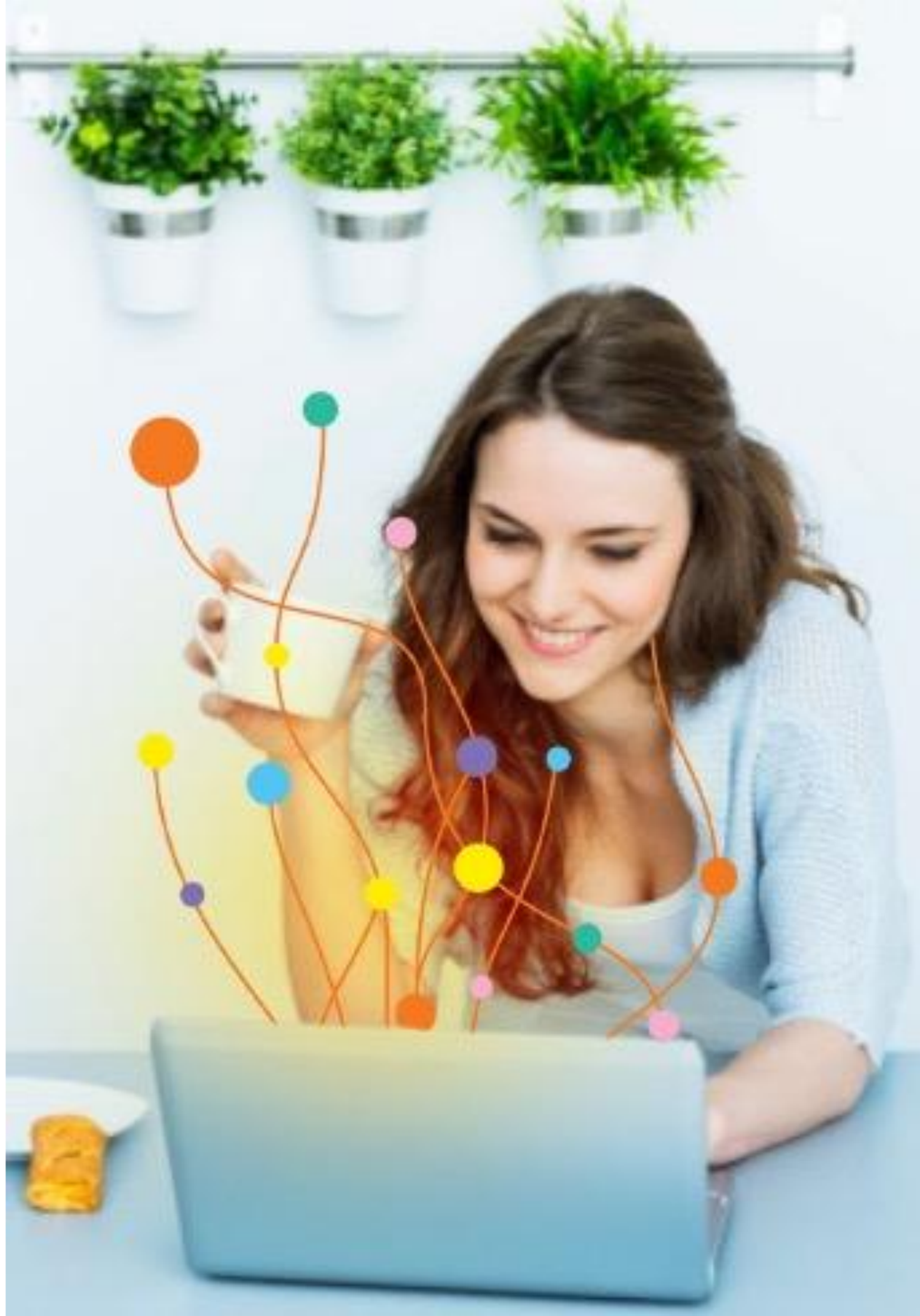
#2.2 Branża FMCG

Rozwiązanie: VDI, czyli wirtualny desktop

- VDIaaS czyli stacje robocze z chmury jako usługa – całość rozwiązania została zrealizowana z chmury Orange Flexible Engine za pomocą usługi Workspace
- Finalnie firma zdecydowała się na 250 wirtualnych maszyn, które po zakończeniu pracy przez konkretną osobę są kasowane i uruchamiane ponownie dla kolejnego pracownika

Korzyści biznesowe

- Uproszczenie zarządzania desktopami w skali całej firmy oraz zapewnienie lepszego zabezpieczenia danych dzięki scentralizowanemu zarządzaniu
- Wyeliminowanie czynności niezbędnych przy tradycyjnej infrastrukturze desktopowej, jak najnowsze poprawki, aktualizacje i odpowiednie wersje
- Dzięki usłudze Workspace z chmury Flexible Engine możliwość korzystania przez pracowników z prywatnych komputerów na firmowych zasobach
- Ograniczenie kosztów dzięki abonamentowej formie finansowania
- Możliwość elastycznego zwiększania aktualnej liczby posiadanych wirtualnych desktopów w razie potrzeby dzięki formie rozliczania pay-as-you-go
- Bezpieczeństwo – dane ani aplikacje nie są przetwarzane w punktach końcowych



2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.3 Bunasta

O kliencie

Bunasta to jeden z największych, wyspecjalizowanych pośredników celnych świadczących usługi m.in. dla przekraczających granicę z Unią Europejską. Od 2012 roku nieustannie się rozwija zajmując się wsparciem firm transportowych przy przekraczaniu granic państwowych w jak najszybszy i najłatwiejszy sposób.

Wyzwanie

- **Konieczność migracji zasobów do jednego z najbardziej popularnych systemów ERP**
- **Ograniczenia w posiadanej infrastrukturze – niewystarczającej do przeprowadzenia migracji**
- **Poszukiwanie rozwiązania zapewniającego dostępność zasobów z każdej lokalizacji, bez opóźnień i ryzyka utraty danych**

Branża
transportowa

Wielkość firmy
fundusz gwarancyjny - 40 mln EUR
30 biur obsługi dla kierowców

Skala działania
działa w takich krajach, jak: Litwa, Polska, Białoruś, Rosja, Łotwa, Ukraina, Estonia oraz na granicach Wielkiej Brytanii

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#2.3 Bunasta

Rozwiązanie: Integrated Computing

To usługa chmurowa oparta o platformę VMware Cloud Director 10, oferowana przez Integrated Solutions w łódzkim Data Center Orange, w której użytkownik:

- **korzysta z wirtualnego centrum danych (serwerów, pamięci masowych, połączeń sieciowych itp.)**
- **zarządza nim za pomocą samoobsługowego Panelu Klienta**
- **otrzymuje kompletną usługę, która zapewnia mu dostęp do infrastruktury fizycznej w postaci sprzętu, oprogramowania, usług wsparcia technicznego**

Korzyści biznesowe

- **Optymalizacja kosztów dzięki efektywnemu wykorzystaniu zasobów IT, bez ponoszenia nakładów związanych z zakupem sprzętu oraz wyposażeniem własnej serwerowni**
- **Przewidywalne opłaty abonamentowe**
- **Bezpieczeństwo danych przechowywanych w jednym z najnowocześniejszych w kraju Data Center Orange**
- **Elastyczna dostępność danych z dowolnej lokalizacji z każdego miejsca na świecie dzięki zasobom chmurowym**
- **Wsparcie techniczne – doradztwo ekspertów i inżynierów zarówno na etapie wdrożenia jak i utrzymania usługi**

Okiem klienta

„Bezustannie monitorujemy nowe rozwiązania, akty prawne oraz technologie, dzięki którym możemy zaoszczędzić czas naszych klientów. Stale inwestujemy w doskonalenie jakości obsługi i usług. Dzięki migracji do chmury Orange zyskaliśmy pełne bezpieczeństwo naszych danych, a przede wszystkim swobodny do nich dostęp z dowolnej lokalizacji. Istotny jest również sposób rozliczeń opierający się na opłatach abonamentowych, co nie wymaga inwestycji we własne zaplecze IT. Firma nieustannie się rozwija i zdobywa nowe obszary rynku – dzięki owocnej współpracy w kolejnych krokach swojego rozwoju będzie brała pod uwagę ofertę Orange i Integrated Solutions."

Andrius Povilaitis
kierownik działu IT Bunasta

[# 2 Rozwiązania chmurowe]

[Powrót do spisu treści]

#2.4 CUK Ubezpieczenia

Jak zyskać przewagę na konkurencyjnym rynku branży finansowej?

O kliencie

CUK Ubezpieczenia działa w branży doradztwa ubezpieczeniowego w Polsce od 2001 roku, współpracując ze wszystkimi kluczowymi na polskim rynku towarzystwami ubezpieczeniowymi.

Wyzwanie

Uporządkowanie sieci i przeniesienie aplikacji biznesowych i platform usługowych do stabilnej i bezpiecznej chmury.

Branża
ubezpieczeniowa

Wielkość firmy
330 placówek

Skala działania
oferta 30 towarzystw ubezpieczeniowych

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#2.4 CUK Ubezpieczenia

Rozwiązanie: Kolokacja, BVPN, Zarządzany UTM

- Połączenie sieci firmowej CUK Ubezpieczenia z chmurą z wykorzystaniem usługi Biznesowy VPN
- Uporządkowanie dostępu do internetu poprzez stworzenie łącza zabezpieczonego w usłudze Zarządzamy UTM
- Pełna, niezależna adresacja sieci i poprawienie komunikacji z oddziałami i partnerami CUK

Korzyści biznesowe

Wysoki poziom SLA (Service Level Agreement) gwarantujący bezpieczeństwo i niezawodność funkcjonowania infrastruktury IT.

Wykorzystanie modelu cloud computing, które pozwala dowolnie i łatwo skalować infrastrukturę IT w zależności od potrzeb biznesowych:

- możliwość zaspokojenia zarówno rosnących potrzeb w zakresie obsługi klientów końcowych, jak i współpracy z oddziałami i partnerami
- podniesienie bezpieczeństwa sieci poprzez chroniony dostęp do internetu z wydajnymi routerami brzegowymi i urządzeniami Fortigate zainstalowanymi w łódzkim DC

Okiem klienta

„Podobnie jak każda firma działająca w naszej branży, dysponujemy własnym systemem serwerowym, jednak zwiększenie zakresu działania sprawia, że moc obliczeniowa okazuje się zbyt mała w kontekście szybko rozrastających się placówek i wprowadzania nowych usług. Rozbudowa własnej serwerowni jest mało opłacalna, dlatego zdecydowaliśmy się na migrację do chmury. Dla naszej firmy szybkość i ciągłość działania, a także sprawność to niezwykle ważne wartości do budowania przewagi konkurencyjnej”.

Przemysław Grabowski
Członek Zarządu CUK Ubezpieczenia

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

#2.5 Van der Vlist

O kliencie

Firma Van der Vlist specjalizuje się w takich dziedzinach jak transport ponadgabarytowy i ciężki. Korzystając z doświadczeń z różnymi metodami transportu i gwarantując kontrolę nad wszystkimi etapami zlecenia, zapewnia odpowiednią organizację transportu nienormatywnego.

Wyzwanie

Przyspieszenie przepływu dokumentacji przewozowej pozwalającej na swobodny przejazd transportu na terenach UE.

Branża
transport i logistyka

Wielkość firmy
330 placówek

Skala działania
25 000 m² powierzchni składowej
Różne typy pojazdów: ciągniki, naczepy, samochody pilotujące. Usługi: m.in. transport ponadgabarytowy, dokumentacja celna, zezwolenia stałe na ładunki, pilotaż, śledzenie aut za pomocą GPS

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#2.5 Van der Vlist

Rozwiązanie: Korporacyjny dysk w chmurze

- Orange i Integrated Solutions wdrożyły rozwiązanie Korporacyjny dysk w chmurze oparte na systemie wymiany plików Micro Focus FILR, wdrożonym na serwerach wirtualnych chmury obliczeniowej Integrated Computing
- Dostęp do zasobów korporacyjnych jest realizowany za pomocą przeglądarki internetowej na stacjach roboczych, natomiast dla pracowników mobilnych – kierowców – przez aplikację na tabletach
- Zarządzanie i kontrola urządzeń mobilnych jest możliwa za pomocą dostarczonego systemu klasy Mobile Device Management – Famoc Cloud

Korzyści biznesowe

- Radykalne skrócenie czasu przepływu dokumentacji, co w sposób istotny poprawia wydajność i efektywność działania firmy
- Usprawniona komunikacja pomiędzy pracownikami przekłada się bezpośrednio na ograniczenie kosztów i poprawę przepływów finansowych
- Skrócenie czasu oczekiwania na fakturę usprawnia przepływy pieniężne i znacznie podnosi poziom zadowolenia klientów
- W razie nieprzewidzianych problemów na trasie kierowca szybko dostaje potrzebne dokumenty transportowe i może je przechowywać oraz okazywać na posiadanym tablecie
- Dane są przechowywane na bezpiecznych serwerach Orange

Okiem klienta

„Rozwiązanie od Orange i Integrated Solutions pojawiło się we właściwym momencie, kiedy opóźnienia w dostarczaniu dokumentacji przewozowej osiągnęły punkt krytyczny i w sposób zauważalny zaczęły wpływać na kondycję firmy. Udostępnianie kierowcom dokumentów w chmurze, w tym przede wszystkim zezwolenia na transport ponadgabarytowy, stanowią zabezpieczenie na wypadek kontroli, zaś możliwość wykonania przez kierowcę zdjęcia ładunku lub uszkodzenia daje natychmiastowy dostęp do dokumentacji wszystkim pracownikom biura. Co niezwykle istotne, wykonywanie zdjęć listów przewozowych umożliwia nam wystawienie faktury i przesłanie jej klientowi w dniu rozładunku. Dzięki temu wdrożeniu wyeliminowaliśmy opóźnienia, co w efekcie pozytywnie wpłynęło na wynik finansowy. Pozytywne efekty wdrożenia skłaniają nas do rozszerzenia rozwiązania na kolejne spółki z grupy kapitałowej Van der Vlist Sp. z o.o”.

Karol Zieliński
General Manager at Van der Vlist Polen Sp. z o.o.

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

Dla firm

#3
Internet rzeczy

1. Alfamedica | opaski medyczne
2. Krosno Odrzańskie - gmina | Smart Water
3. Miasto Bolesławiec | Smart Bike, Smart Water, Smart Sensor, Smart Lights
4. Miasto Włocławek | Smart Bike
5. Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli | Smart Bike
6. PGKiM Hrubieszów | Smart Water
7. Zakład Komunalny Utylizacji Odpadów Izery | Smart Energy
8. Fort Wola | Smart Bulidings
9. OPEC Gdynia | System zdalnego odczytu ciepłomierzy
10. "Start" Samczuk | IoT Pharma
11. TBS Myszków | inteligentne wodomierze i ciepłmierze

orange™
tu jest

#3.1 Alfamedica

O kliencie

Alfamedica świadczy usługi w branży medycznej i prowadzi dom seniora „Słoneczne Wzgórze".

Wyzwanie

- **Zapewnienie bezpieczeństwa poprzez automatyczny monitoring pacjentów usprawniający pracę personelu**
- **Wdrożenie łatwego w obsłudze i niezawodnego systemu komunikacji w sytuacji zagrożenia pensjonariusza**

Branża
medyczna

Wielkość firmy
dom seniora – jedna placówka

Skala działania
usługi opiekuńcze, pielęgniarskie, opieka lekarska, rehabilitacja

#3.1 Alfamedica

Rozwiązanie: Opaski medyczne

Monitoring podopiecznych wraz z pełnym systemem do zarządzania oraz transmisją danych. Wdrożenie objęło:

- **dostawę urządzeń/opasek**
- **licencje do urządzeń**
- **panel administracyjny do zarządzania systemem dostępny w przeglądarce internetowej oraz jako aplikacja na smartfony**

Korzyści biznesowe

- **Stały monitoring – lokalizacja pacjentów**
- **Przywołania alarmowe – łatwo wybierane przez seniorów w przypadku zagrożenia**
- **Możliwość zaplanowania alertów zgodnie z kalendarzem wizyt, aktywności takich jak przyjmowanie leków etc.**
- **Zdalne wezwanie pacjenta np. na badanie**
- **Łatwe ładowanie bezprzewodowe urządzeń**
- **Łatwe i przejrzyste zarządzanie z poziomu administratora systemu**
- **Wygodny dostęp do panelu przez internet i aplikację mobilną**

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.2 KPWK Krosno Odrzańskie

O kliencie

Krośnieńskie Przedsiębiorstwo Wodociągowo-Komunalne Sp. z o.o. zostało utworzone w 2008 r. i jego podstawowym przedmiotem działania są:

- pobór, uzdatnianie i dostarczanie wody
- odprowadzanie i oczyszczanie ścieków
- odbiór odpadów komunalnych z terenów gminy

Wyzwanie

Dla spółki priorytetem było bilansowanie wody, ponieważ to daje informacje, jak rozkłada się zużycie wody w sieci, pozwala codziennie sprawdzić, czy występują straty wody i jak są duże.
Przed wdrożeniem spółka korzystała z tradycyjnego odczytu wodomierzy przez inkasenta, przez co:

- okres fakturowy i rozliczeniowy był wydłużony
- rosło zadłużenie klientów, ponieważ otrzymywali swoją fakturę raz na kilka miesięcy
- pogarszała się płynność finansowa przedsiębiorstwa

Branża
wodno-kanalizacyjna

Skala działania
obsługuje Miasto i Gminę Krosno Odrzańskie

#3.2 KPWK Krosno Odrzańskie

Rozwiązanie: Smart Water

Systemem odczytu za pośrednictwem sieci GSM objęto wszystkie 3762 wodomierze główne. Technologia polega na przesyłaniu informacji o zużyciu wody za pomocą sieci komórkowej.
Dzięki wykorzystaniu możliwości, jakie daje sieć GSM, dane są przesyłane z nakładek pracujących nawet w trudno dostępnych miejscach, takich jak piwnice czy zamknięte pomieszczenia. System ten również rejestruje i odbiera wysyłane z nakładek alarmy.

Korzyści biznesowe

- **Oszczędności – dzięki mniejszym stratom wody, większej sprzedaży, niższym kosztom operacyjnym, krótszym okresom rozliczeniowym**
- **Bezpieczeństwo – zapewnione przez najwyższe standardy bezpieczeństwa gromadzonych danych, operatorskie pasmo licencjonowane GSM, wydzieloną sieć LTE-M do obsługi urządzeń IoT, szyfrowaną komunikację**
- **Monitoring – w postaci skutecznego bilansowania stref, bieżącej informacji o awariach, skokach zużycia, codziennego jednoczesnego odczytu wodomierzy i danych o przepływach, alarmów, np. o przepływie wstecznym, ingerencji mechanicznej, potencjalnych nadużyciach, demontażu**

Okiem klienta

„Wybraliśmy rozwiązanie Smart Water nie tylko dlatego, że naszym zdaniem to najlepsza technologia dostępna na rynku, ale również dlatego, że umożliwia osiągnięcie celów, które sobie założyliśmy. Jesteśmy pierwszą gminą w Polsce, która ma dopięty na ostatni guzik w pełni zdalny odczyt wodomierzy. Już w trakcie wdrażania zauważyliśmy, że rozwiązanie to stanowi ogromne udogodnienie zarówno dla naszych odbiorców wody, jak i dla przedsiębiorstwa. Aktualny stan wodomierza można odczytać bez udziału inkasentów pod nieobecność właściciela nieruchomości lub przy utrudnionym dostępie do posesji. To kolejny element, którym dokładamy swoją cegiełkę do budowy społeczeństwa informacyjnego w naszej gminie”.

Aleksander Kozłowski,
Prezes Krośnieńskiego Przedsiębiorstwa Wodociągowo-Komunalnego Sp. z o.o.

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.3 Bolesławiec

O kliencie

Miasto na Dolnym Śląsku słynące z wyrobów naczyń ceramicznych – miejscowa kamionka jest znana na wszystkich kontynentach.

Wyzwanie

Zwiększenie efektywności służb oraz spółek miejskich i umożliwienie bardziej zrównoważonego rozwoju miasta.

Branża
miasto

Wielkość firmy
blisko 39 tys. mieszkańców

Skala działania
16,5 tys. nieruchomości, blisko 5 tys. podmiotów gospodarczych

#3.3 Bolesławiec

Rozwiązanie: Smart City

Zakres wdrożenia to dostarczenie w modelu E2E:

- **Smart Bike – system rowerów miejskich IV generacji**
- **Smart Water – zdalne odczyty wodomierzy**
- **Smart Lights – system inteligentnego zarządzania oświetleniem**
- **Smart Sensor – czujniki zanieczyszczenia powietrza**

Korzyści biznesowe

Powstał ekosystem do zarządzania cyfrowym miastem, który:

- **poprawił bezpieczeństwo i jakość życia mieszkańców**
- **przyniósł wymierne oszczędności w eksploatacji oświetlenia i usuwaniu awarii**
- **zmniejszył emisję dwutlenku węgla**
- **wpłynął na wydajniejsze zarządzanie siecią wodociągową**

Okiem klienta

„Nasza współpraca z firmą Orange jest wręcz modelowa – przy każdym projekcie mamy pełne wsparcie, zaś wszystkie nasze zgłoszenia są natychmiast rozpatrywane. Dzięki wdrożeniom zyskaliśmy lepszą kontrolę nad mediami komunalnymi, obniżyliśmy koszty, a przede wszystkim poprawiliśmy jakość życia mieszkańców. W związku z planami modernizacji i wymiany istniejących opraw oświetleniowych mamy nadzieję na dalszą korzystną dla obu stron współpracę”.

Robert Rzepnicki
zastępca naczelnika Wydziału Zamówień Publicznych i Inwestycji Miejskich

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.4 Włocławek

O kliencie

**Włocławek to jedno z największych miast w województwie.
To, co przyniosło Włocławkowi największą sławę, to fabryki fajansu, których wizerunkami na pamiątkę zostały ozdobione jednoślady miejskie.**

Wyzwanie

Istotna dla mieszkańców i miasta popularyzacja środka transportu przyjaznego dla zdrowia i środowiska.

Branża
miasto

Wielkość firmy
ponad 109 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych:
ponad 11 tys.

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.4 Włocławek

Rozwiązanie: Smart City

Wdrożyliśmy wraz z Roovee – polskim producentem rowerów miejskich – innowacyjny system wypożyczalni rowerów miejskich, nazwany na cześć miasta – WŁOWERY, który obejmował:

- **19 stacji wirtualnych**
- **20 stacji fizycznych**
- **220 rowerów, w tym 20 rowerów z fotelikiem dziecięcym**
- **intuicyjną aplikację mobilną i specjalną stronę internetową**

Korzyści biznesowe

- **Prosta obsługa za pomocą aplikacji mobilnej (zawierającej pomoc techniczną, dla turystów również w języku obcym)**
- **Parkowanie w dowolnym miejscu dzięki wirtualnym stacjom**
- **Promocja zdrowego trybu życia**
- **Przystępna cena**
- **Wspieranie rozwiązań przyjaznych środowisku**

Okiem klienta

„System rowerów miejskich WŁOWER, który mamy przyjemność współtworzyć, to projekt trzyletni. Obejmuje on swoim zasięgiem cały Włocławek, spięty blisko 40 stacjami rowerowymi oraz 220 jednośladami, w tym 20 z fotelikami dziecięcymi. Technologia, którą zapewniają Orange i Roovee, znacznie upraszcza wypożyczanie oraz zwrot WŁOWERÓW oraz umożliwia nieograniczoną mobilność – bo rower miejski można przecież zostawić tak naprawdę wszędzie! Dobrym prognostykiem do dalszej współpracy i rozwoju systemu jest fakt, że przez pierwszy miesiąc jego funkcjonowania, tj. w czerwcu 2020 r., przejechaliśmy wspólnie ponad 100 000 km!"

Dr Marek Wojtkowski
Prezydent miasta Włocławek

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli

O kliencie

Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli to lider w dziedzinie nowatorskich zastosowań służących ochronie środowiska naturalnego. Realizuje inwestycje służące ochronie zasobów wodnych, zagospodarowaniu odpadów stałych, a także odzyskiwaniu surowców wtórnych i energii z odpadów.

Wyzwanie

- **Popularyzacja aktywnego wypoczynku wśród mieszkańców**
- **Ograniczenie transportu zbiorowego i w efekcie poprawa jakości powietrza**
- **Promocja regionu i ścieżek rowerowych wśród turystów**

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
9 samodzielnych jednostek usług komunalnych

Skala działania
257,58 km – długość sieci wodociągowej
48 000 Mg – odebrane odpady rocznie
2244 mln – liczba przewiezionych pasażerów rocznie

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.5 Miejski Zakład Komunalny w Stalowej Woli

Rozwiązanie: Smart Bike

System wypożyczania rowerów tzw. czwartej generacji:

- 12 stacji rowerowych
- 120 rowerów wyposażonych w moduł GSM i GPS
- aplikacja mobilna i strona internetowa
- platforma informatyczna do komunikacji z rowerem

Korzyści biznesowe

- Jeden wykonawca odpowiedzialny za kompleksowe rozwiązanie
- Natychmiastowa konserwacja i serwisowanie po stronie Orange i Roovee
- Najnowsza technologia na rynku
- Wysokie bezpieczeństwo
- Skuteczna aktywizacja mieszkańców

Okiem klienta

„Rowery to jeden z wielu elementów Smart City obecny w wielu polskich miastach. W Stalowej Woli rowery są wpisane w historię powstania miasta hutniczego, w ramach przedwojennej idei Centralnego Okręgu Przemysłowego. W latach przedwojennych i potem do lat 80. ubiegłego wieku rower był kluczowym środkiem transportu w mieście i regionie. Stąd mieszkańcy chętnie i często decydują się na ten środek transportu, ponieważ dostrzegają jego zalety zarówno w trakcie krótkich przejazdów na terenie miasta, jak i dłuższych wycieczek krajoznawczych. Transport indywidualny nabiera szczególnego znaczenia w dobie pandemii. Dzięki rowerom można zachować bezpieczny dystans i zminimalizować ryzyko zarażenia, zwłaszcza w okresie obowiązywania ograniczeń liczby pasażerów w autobusach komunikacji zbiorowej. System roweru miejskiego jest więc idealnym uzupełnieniem transportu publicznego w mieście i z pewnością będzie kontynuowany”.

Paulina Jurkiewicz
kierownik Działu Realizacji Projektów,
Miejski Zakład Komunalny Sp. z o.o.

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.6 PGKiM Hrubieszów

O kliencie

Spółka zajmuje się m.in. gospodarką wodociągowo-kanalizacyjną, gospodarką odpadową, administrowaniem nieruchomościami.

Wyzwanie

- **Skrócenie czasu zbierania danych o zużyciu wody**
- **Usprawnienie rozliczania odbiorców**
- **Ograniczenie strat wody**

Branża
wodno-kanalizacyjna, usługi komunalne

Wielkość firmy
4 zakłady: Zakład Wodociągów, Zakład Oczyszczania Ścieków, Zakład Usług Komunalnych, Zakład Gospodarki Mieszkaniowej i Remontów

Skala działania
Długość czynnej sieci wodociągowej: 123,78 km

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.6 PGKiM Hrubieszów

Rozwiązanie: Smart Water

Dostarczyliśmy 1500 wodomierzy i nakładek wraz z usługą bezprzewodowej transmisji danych dotyczących zużycia wody.

Korzyści biznesowe

- **Dokładne i natychmiastowe informacje na temat zużycia wody**
- **Usprawnienie rozliczenia odbiorców**
- **Ograniczenie nadużyć ze strony użytkowników**
- **Ograniczenie konieczności indywidualnego odczytywania stanu wodomierzy**

Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu systemu pomiaru zużycia wody uzyskaliśmy możliwość zbierania w tym samym czasie informacji, które są niezbędne do sprawnego i precyzyjnego rozliczenia odbiorców. Pozwala to również na wyeliminowanie niezamierzonych błędów odczytu popełnianych przez inkasentów. Jednocześnie w istotny sposób skrócił się czas i zmniejszył nakład pracy związany z odczytami wskazań wodomierzy”.

Małgorzata Bocheńska
Prezes Zarządu Przedsiębiorstwa Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej w Hrubieszowie

#3.7 Zakład Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery

O kliencie

Główną działalnością Zakładu Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery są usługi komunalne, takie jak: odbiór, przetwarzanie i utylizacja odpadów, a także dostarczanie wody, odprowadzanie ścieków oraz ich oczyszczanie.

Wyzwanie

- **Konieczność zadbania o otaczające nas środowisko i zmniejszenia zanieczyszczeń powietrza**
- **Ograniczenie wzrostu cen energii**

Branża
usługi komunalne

Wielkość firmy
ujęcie i przesyłanie wody, oczyszczanie ścieków, wywóz nieczystości

Skala działania
świadczy usługi dla 4 gmin: Gryfowa Śląskiego, Starej Kamienicy i Wlenia

#3.7 Zakład Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery

Rozwiązanie: Smart Energy

- Wdrożyliśmy instalacje fotowoltaiczne w trzech różnych lokalizacjach ZUOK Izery, które wykazywały największe zapotrzebowanie na energię elektryczną
- Łączna moc wykonanych instalacji to 100 kW, na które pracuje ponad 300 paneli fotowoltaicznych
- Rozwiązanie obejmuje całość obsługi, tj.: projektowanie, instalację, wdrożenie, uruchomienie, zarządzanie, serwisowanie

Korzyści biznesowe

- Bieżąca kontrola produkcji i zużycia energii
- Efektywne zarządzanie energią
- Stabilizacja kosztów
- Promowanie energii odnawialnej
- Jeden wykonawca odpowiedzialny za wdrożenie i świadczenie usługi

Okiem klienta

„Przedstawiciele Orange wsłuchują się w nasze potrzeby i starają się na nie odpowiadać. Najbardziej cieszy to, że nasz partner wprowadza do swojej oferty nowe technologie, które są bardzo użyteczne i wymiernie usprawniają naszą pracę. Orange podsuwa interesujące pomysły i rozwiązania, dzięki którym nasz zakład i mieszkańcy zyskują realne korzyści. W przypadku tego wdrożenia niebagatelne znaczenie ma również aspekt wizerunkowy – dzięki panelom zagospodarowaliśmy nieużytki powstałe po składowisku odpadów”.

Wiesław Gierus

Prezes Zarządu Zakładu Utylizacji Odpadów Komunalnych Izery w Lubomierzu

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.8 Fort Wola

O kliencie

Zlokalizowane przy jednej z głównych ulic Warszawy Centrum Handlowe Fort Wola:

- **oferuje łączną powierzchnię najmu wynoszącą 28 000 m2**
- **cieszy się dużą popularnością – odwiedza je ponad 60 000 osób**

Właścicielem tego CH jest inwestor Mayland Real Estate.

Wyzwanie

- **Brak wewnętrznej światłowodowej infrastruktury teletechnicznej w rozbudowanej części obiektu**
- **Brak zasięgu telefonii komórkowej w nowej części obiektu**

Branża
handel detaliczny

Wielkość firmy
1 lokalizacja – 28 tys. m2

Skala działania
ok. 60 tys. klientów

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.8 Fort Wola

Rozwiązanie: światłowód

W ramach wdrożenia:

- podłączyliśmy CH Wola do sieci światłowodowej Orange
- wybudowaliśmy wewnętrzną światłowodową infrastrukturę teletechniczną
- zapewniliśmy szerokopasmowy dostęp do internetu
- zainstalowaliśmy profesjonalne rozwiązanie WiFi w częściach wspólnych obiektu
- wzmocniliśmy sygnał telefonii komórkowej dzięki wybudowaniu sieci pasywnej dla wszystkich operatorów oraz instalacji stacji bazowej BTS

Korzyści biznesowe

- Zapewniona infrastruktura telekomunikacyjna
- Dostęp do szerokopasmowego internetu najwyższej jakości
- Bezproblemowe realizowanie płatności
- Swobodna komunikacja najemców ze swoimi centralami i magazynami
- Możliwość komunikacji z klientami Centrum i realizacji spersonalizowanych kampanii reklamowych za pomocą profesjonalnego rozwiązania WiFi
- Wysoka jakość rozmów w sieciach wszystkich operatorów dla wszystkich użytkowników wewnątrz obiektu, bez względu na liczbę aktywnych urządzeń mobilnych, dzięki wzmocnieniu sygnału telefonii komórkowej za pomocą stacji bazowej BTS
- Zwiększenie wartości obiektu dzięki dostępowi do nowoczesnych technologii

Okiem klienta

„Jesteśmy zadowoleni z zakończenia projektu wdrożenia nowoczesnych rozwiązań telekomunikacyjnych w Centrum Handlowym Fort Wola we współpracy z Orange. Dzięki tej inwestycji udało nam się skutecznie rozwiązać problemy związane z brakiem infrastruktury teletechnicznej i zasięgu telefonii komórkowej. Dostęp do wysokiej jakości internetu, płynny kontakt z najemcami oraz nowe możliwości komunikacji z klientami, przyczyniły się do poprawy atrakcyjności obiektu oraz zwiększenia jego wartości. Jesteśmy przekonani, że nowoczesne technologie telekomunikacyjne stanowią kluczowy czynnik sukcesu w dzisiejszym świecie handlu i usług, a nasza współpraca z Orange przyniosła nam oczekiwane rezultaty”.

Paweł Dymowski,

IT Manager, Mayland Real Estate Sp. z o.o.

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.9 OPEC Gdynia

O kliencie

OPEC Gdynia jest kluczowym dostawcą ciepła na terenie Gdyni, Rumi, Wejherowa oraz części gminy Kosakowo.

Firma jest znana z nowoczesnej infrastruktury przesyłowej i dystrybucyjnej. Jej misją jest dostarczanie ciepła w sposób optymalny, który uwzględnia najnowsze trendy technologiczne i środowiskowe.

Wyzwanie

- **Ograniczenia infrastruktury: dotychczasowy inkasencki odczyt liczników bazował na manualnej pracy i wprowadzał opóźnienia oraz był podatny na błędy**
- **Wysokie koszty operacyjne: ręczny odczyt i zarządzanie danymi zwiększało koszty utrzymania, wydłużało czas przygotowania wskazań do billingu**
- **Regulacje środowiskowe i prawne: koniecznością stało się dostosowanie do nowych przepisów o efektywności energetycznej i ochronie środowiska**
- **Potrzeba zdalnego monitorowania: nie było możliwości szybkiego reagowania na awarie i anomalie w zużyciu**

Branża
ciepłownicza

Wielkość firmy
Działa na terenie Gdyni, Rumi, Wjherowa i części gminy Kosakowo

Skala działania
Pokrywa ponad 60% zapotrzebowania na ciepło na obszarze działania

#3.9 OPEC Gdynia

Rozwiązanie: Smart Energy

W ramach projektu „Smart Heating” OPEC Gdynia wdrożył system zdalnego odczytu, który umożliwił automatyzację procesu zbierania danych z liczników.

Zainstalowano ponad 5800 urządzeń zdalnego odczytu do ponad 6800 ciepłomierzy i 3500 wodomierzy.

Korzyści biznesowe

- **Automatyzacja procesu: znacząco skrócił się czas rozliczeń – od odczytu danych z licznika do przekazania informacji do systemu billingowego**
- **Zdalna diagnostyka i wykrywanie awarii: system umożliwia szybkie identyfikowanie nieprawidłowości i awarii, co zwiększa niezawodność dostaw ciepła**
- **Racjonalizacja zatrudnienia: automatyzacja procesów pozwala racjonalizować zatrudnienie, odciążając istniejące etaty z comiesięcznych odczytów ręcznych, i skupić się na kluczowych aspektach działalności. Po wprowadzeniu systemu nie zredukowano żadnego etatu**
- **System rozliczeń abonamentowych: model abonamentowy pozwala na ciągłe korzystanie z najnowszych technologii bez kosztów aktualizacji systemu, co zapewnia wysoką jakość usług i zadowolenie klientów**

Okiem klienta

„Wdrożenie systemu zdalnego odczytu to jeden z kamieni milowych w naszej misji dostarczania nowoczesnych i niezawodnych usług ciepłowniczych. Nie tylko zwiększyliśmy efektywność naszych operacji, ale również podnieśliśmy standardy obsługi klienta, co jest dla nas priorytetem. Dzięki współpracy z Orange i wykorzystaniu nowych technologii posiadamy współczesne i najnowocześniejsze narzędzie do pracy z opomiarowaniem”.

Paweł Kruppa

Kierownik działu urządzeń pomiarowych OPEC Gdynia

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

#3.10 „Start” Samczuk

O kliencie

„Start” Samczuk to sieć aptek w Polsce, która zarządza 9 placówkami zlokalizowanymi głównie w północno-wschodniej części kraju

Wyzwania

- **Zastąpienie nieefektywnego ręcznego sprawdzania temperatury i wilgotności przez personel rozwiązaniem automatycznym**
- **Dostosowanie do nowych przepisów dotyczących całodobowego monitoringu przechowywania preparatów**

Branża
farmaceutyczna

Wielkość firmy
9 placówek w północno-wschodniej Polsce

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.10 „Start” Samczuk

Rozwiązanie: IoT Pharma

Etapy wdrożenia systemu:

- Instalacja 13 precyzyjnych punktów pomiarowych oraz 52 czujników, strategicznie rozmieszczonych w pomieszczeniach i lodówkach
- Dwutygodniowy okres testów w warunkach rzeczywistej pracy placówek
- Integracja z centralnym systemem monitoringu
- Szkolenia personelu z obsługi nowego rozwiązania

Korzyści biznesowe

- Bezpieczeństwo na nowym poziomie:
  - ciągły, automatyczny monitoring temperatury i wilgotności
  - natychmiastowe powiadomienia o najmniejszych odstępstwach od norm
  - pełna historia parametrów dostępna w czasie rzeczywistym
- Oszczędność czasu i zasobów:
  - koniec z ręcznym spisywaniem pomiarów
  - automatyczne generowanie raportów
  - redukcja dokumentacji papierowej
- Spokój i kontrola:
  - dostęp do danych z każdego miejsca, 24/7
  - szybka reakcja na potencjalne problemy
  - pełna zgodność z wymogami prawnymi

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„System IoT Pharma znacząco usprawnił nasze procesy kontroli warunków przechowywania leków. Automatyzacja tego obszaru pozwoliła nam się skupić na tym, co najważniejsze – profesjonalnej obsłudze pacjentów. Dodatkowo zyskaliśmy pewność, że wszystkie produkty są przechowywane w optymalnych warunkach”.

Dariusz Samczuk,

właściciel aptek „Start” Samczuk i wspólnicy sp. j.

#3.11 Myszkowskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego

O kliencie

„Myszkowskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego (MTBS) pełni istotną rolę w zapewnianiu mieszkań dla lokalnej społeczności. Jako spółka gminna, która działa na zasadach non-profit, MTBS koncentruje się na budowie i zarządzaniu mieszkaniami o niskich czynszach.

Wyzwania

- **Zastąpienie nieefektywnego ręcznego sprawdzania temperatury i wilgotności przez personel rozwiązaniem automatycznym**
- **Dostosowanie do nowych przepisów dotyczących całodobowego monitoringu przechowywania preparatów**
- **Brak możliwości bieżącej kontroli zużycia wody i ciepła**
- **Utrudniony dostęp do liczników w zabudowanych kuchniach**
- **Problemy z czytelnością tradycyjnych liczników**
- **Konieczność manualnego zbierania odczytów od mieszkańców**
- **Opóźnienia w rozliczeniach, szczególnie w przypadku ciepła**

Branża
budownictwo

Wielkość firmy
Spółka sprawuje pieczę nad:
- **4 budynkami wielorodzinnymi**
- **24 wspólnotami mieszkaniowymi**

3 Internet rzeczy

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#3.10 Myszkowskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego

Rozwiązanie: inteligentne wodomierze i ciepłomierze

- Przygotowanie aluminiowych obudów dla ciepłomierzy, które zapewniają dobrą transmisję sygnału
- Wymiana uszkodzonych zaworów odcinających przed wodomierzami
- Instalacja i konfiguracja 222 wodomierzy do ciepłej i zimnej wody oraz 105 ciepłomierzy z osprzętem
- Wdrożenie systemu numeracji i przypisania urządzeń do lokali
- Montaż i uruchomienie 12 koncentratorów zbierających dane w czasie rzeczywistym
- Konfiguracja systemu zdalnego odczytu wykorzystującego bezpieczne karty telemetryczne Orange
- Uruchomienie platformy do monitorowania zużycia mediów, dostępnej dla administratorów i mieszkańców

Korzyści biznesowe

- Niższe koszty operacyjne dzięki precyzyjnym pomiarom certyfikowanych urządzeń
- Transparentność za sprawą bieżącego monitorowania zużycia mediów
- Bezpieczeństwo wynikające z szybkiego wykrywania awarii przez stały monitoring przepływów
- Wygoda zapewniona przez automatyczne odczyty, bez potrzeby wizyt w lokalach
- Lepsze planowanie budżetu dzięki szczegółowym danym o zużyciu
- Możliwość optymalizacji mocy zamówieniowej w oparciu o rzeczywiste dane eksploatacyjne

3 Internet rzeczy

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Postawienie na jakość i markę to były kluczowe czynniki przy wyborze rozwiązania. Najważniejsze korzyści to bezpieczeństwo, realność danych i kontrola nad kosztami. To daje spokój zarówno pracownikom jak i mieszkańcom. Doceniamy również wsparcie techniczne i odpowiedzialność za jakość dostarczonych produktów i usług ze strony Orange”.

Jacek Kowalczyk,

prezes TBS w Myszkowie

Dla firm

#4
Sieć i transmisja danych

1. Alior | sieć WiFi, Miejski Ethernet
2. Amic | Hybrydowy SD-WAN
3. Atut Rental | Hybrydowy SD-WAN
4. Bokaro | Hybrydowy SD-WAN
5. Hotel Bania | Biznesowy VPN, łącze światłowodowe, Cisco Meraki, wirtualne Contact Center
6. Hotel Gołębiewski | sieć LAN
7. Miasto Tomaszów Mazowiecki | Miejski Ethernet
8. Miele | Sieć kampusowa 5G
10. PERN | Hybrydowy SD-WAN
11. PUP Toruń | łącze światłowodowe, ONS
12. Regionalne jednostki służby mundurowej | Dzierżawa łączy
13. Bank Spółdzielczy w Łomazach | Hybrydowy SD-WAN
14. Rest Lords | Miejski Etherent
15. Gmina Kościelisko | łącza światłowodowe
16. Gmina Ochotnica Dolna | łącza światłowodowe
17. ZOZ Kłobuck | Hybryfdowy SD-WAN
18. Gmina Sękowa | łącza światłowowdowe
19. Grupa PZU | SD-WAN

#4.1 Alior Bank

O kliencie

Alior Bank SA to jeden z największych banków w Polsce. Oferuje usługi bankowe zarówno klientom indywidualnym, jak i biznesowym.
Od początku wojny w Ukrainie Alior Bank aktywnie angażuje się w inicjatywy pomocowe. Wychodząc naprzeciw potrzebom uchodźców z Ukrainy, Alior Bank udostępnił powierzchnię 4000 m2 w swoim budynku w Warszawie.

Wyzwanie

Klient poszukiwał niezawodnego partnera biznesowego, który dostarczy w możliwie najkrótszym czasie niezawodną i stabilną usługę WiFi do nowo powstającego centrum pomocy.

Branża
bankowość

Wielkość firmy
blisko 200 placówek w całym kraju
+ bankowość internetowa

Skala działania
obsługuje ponad 4 mln klientów, w tym 180 tys. firm

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.1 Alior Bank

Rozwiązanie: WiFi, Miejski Ethernet

Orange dostarczyło kompleksową usługę WiFi oraz dwa łącza symetryczne Miejski Ethernet o łącznej przepustowości 1,3 Gb/s:

- **dobrano odpowiedni sprzęt**
- **zainstalowano punkty dostępowe (Access Point)**
- **zainstalowane zostały dwa łącza symetryczne 500 i 800 Mb/s**

Korzyści biznesowe

- **Beneficjenci (uchodźcy) mogą szybko pozyskać potrzebne informacje z internetu bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów (np. roamingowych)**
- **Także pracownicy Caritas, UM Warszawa, organizacji pomocowych i Alior Banku mają dostęp do szybkiego bezprzewodowego i darmowego internetu**
- **Dostępna jest również – w zależności od modelu telefonu – funkcja WiFi calling**

Okiem klienta

„Od pierwszego dnia agresji Rosji na Ukrainę wszyscy staramy się pomóc zaatakowanym. Centrum pomocy przy ul. Towarowej w Warszawie jest więc już kolejną, a zarazem największą nieruchomością, którą zaadaptowaliśmy na rzecz wsparcia naszych sąsiadów. Z pomocą partnerów stworzyliśmy wyjątkowe miejsce, w którym każdy potrzebujący będzie mógł uzyskać niezbędne informacje i opiekę”.

Grzegorz Olszewski
prezes Alior Banku

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.2 Amic Energy

O kliencie

Amic Polska to austriacki koncernem z doświadczeniem w branży energetycznej. W Polsce zarządza 117 nowoczesnymi stacjami paliw, które działają pod marką Amic Energy.

Misją firmy jest stworzenie miejsca, w którym klienci będą czuli się bezpiecznie i komfortowo. Kluczem do osiągnięcia tego celu jest oferta wysokiej jakości paliw, których cena jest stabilna i konkurencyjna rynkowo.

Wyzwanie

Możliwości wzrostu i rozwoju firm paliwowych są limitowane przez ograniczenia sieci.

- **Brak łączy backup oraz brak zdolności do samodzielnego zarządzania siecią mogą prowadzić do przestojów w pracy, spadku wydajności w obsłudze klientów**
- **Niezabezpieczone połączenia internetowe stanowią zagrożenie dla prywatności i bezpieczeństwa danych na stacjach paliw**
- **Bez samodzielnego zarządzania siecią ograniczona jest kontrola nad ochroną swoich danych i infrastruktury**
- **Bez elastycznej i skalowalnej sieci firmy paliwowe mogą mieć trudności w rozwijaniu swojej działalności**

Branża
energetyczna

Wielkość firmy
117 stacji paliw

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.2 Amic Energy

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, WiFi

Firma AMIC wdrożyła rozwiązanie Hybrydowy SD-WAN. Część lokalizacji została podłączona przy pomocy radiolinii, które w czasie trwania kontraktu zostały zastąpione światłowodami.

- **Firma Amic pozyskała urządzenia do zarządzania siecią, w tym między innymi switche i access pointy**
- **W ramach umowy wprowadzony został proaktywny monitoring**
- **Dzięki zastosowaniu łączy backup połączenia działają stabilnie, a w przypadku awarii jednego łącza, drugie zapewnia ciągłość łączności. Usługa Orange Network Security zabezpiecza połączenia są przed nieautoryzowanym dostępem**
- **Na każdej stacji został zainstalowany zarządzany przez Orange access point**

Korzyści biznesowe

- **Większa stabilność połączeń: połączenia na stacjach paliw działają bardziej niezawodnie, co przekłada się na lepszą obsługę klientów i mniejsze ryzyko przestojów w pracy**
- **Zwiększona wydajność: szybszy i bardziej elastyczny dostęp do internetu pozwala na sprawniejszą realizację transakcji oraz lepsze zarządzanie zapasami**
- **Większe bezpieczeństwo: lepsza ochrona połączeń i danych na stacjach paliw zapobiega przed nieautoryzowanym dostępem oraz cyberatakiem**
- **Oszczędność kosztów: stacje paliw mogą zaoszczędzić na kosztach usług internetowych oraz nie ponosić dodatkowych kosztów związanych z awariami sieci**

Okiem klienta

„Dzięki wdrożeniu Hybrydowego SD-WAN w naszej sieci stacji paliw zyskaliśmy większą stabilność połączeń, zwiększoną wydajność, lepsze bezpieczeństwo. To rozwiązanie daje lepszą kontrolę nad infrastrukturą, oszczędność kosztów oraz elastyczność i skalowalność działalności. Wdrożenie pozwoli nam lepiej obsługiwać klientów oraz szybciej realizować transakcje, co powinno przełożyć się na zwiększenie zadowolenia klientów, a w rezultacie zyski firmy".

Mariusz Banasiak,
Dyrektor IT, Amic Energy

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.3 Atut Rental

O kliencie

Atut Rental to firma, która dostarcza sprzęt budowalny od ponad 30 lat. Startując jako mała firma rodzinna w tym czasie rozwinęła swoją działalność - obejmuje obecnie swoim obszarem działania teren całej Polski i zatrudnia ponad 400 pracowników. Kompleksowo obsługuje klientów w zakresie wynajmu, sprzedaży oraz serwisu sprzętu budowlanego.

Wyzwanie

Konieczność usprawnienia sieci powodowana:

- brakiem systemu zarządzania siecią Wi-Fi
- nieefektywną pracą łączy transmisji danych
- brakiem mechanizmów backupowych

Branża
wynajem maszyn i urządzeń

Wielkość firmy
zatrudnia ponad 400 pracowników

Skala działania
obejmuje swoim obszarem działania teren całej Polski

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.3 Atut Rental

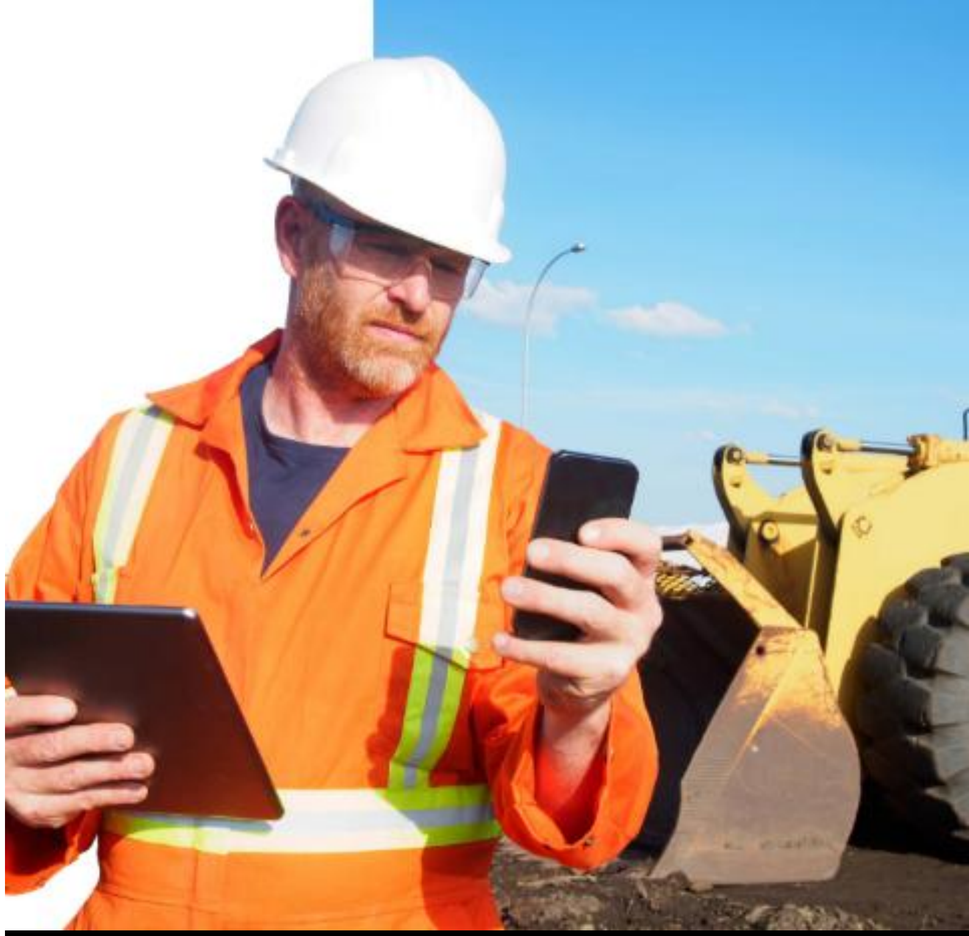
Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, WiFi, Internet Bezprzewodowy Premium

Firma Atut Rental zdecydowała się wdrożyć rozwiązanie Hybrydowy SD-WAN od Orange wraz z uruchomieniem sieci Wi-Fi.
Rozwiązanie wdrożono w 25 lokalizacjach, gdzie zainstalowano:

- **25 routerów SD-WAN**
- **25 łączy zapasowych – Internet Bezprzewodowy Premium**
- **25 access pointów i switchy oraz system zarządzania siecią Wi-Fi – Zarządzanie siecią LAN**

Korzyści biznesowe

- **Zaawansowane rozwiązanie do budowania rozproszonych sieci korporacyjnych – centralnie zarządzaną sieć hybrydową SD-WAN**
- **Wygodne zarządzanie siecią Wi-Fi poprzez specjalny portal (np. resetowanie haseł, wydzielenie oddzielnych sieci Wi-Fi – zewnętrznej dla klientów oraz wewnętrznej)**
- **Poprawa efektywności pracy w każdym z oddziałów**
- **Ciągłość pracy, brak przerw w transmisji danych dzięki zastosowaniu drugiego łącza podkładowego – Internetu Bezprzewodowego Premium – łącza do internetu LTE o podwyższonej jakości**
- **Bezpieczeństwo, stabilność i najwyższa wydajność krytycznych aplikacji w sieci zabezpieczonej poprzez wiele wbudowanych opcji bezpieczeństwa**



Okiem klienta

„Dane są siłą napędową każdej firmy, ale są również jej kluczowym zasobem. Tym samym inteligentna i szybka sieć jest niezbędna dla każdej firmy, która chce zapewnić należytą obsługę klienta. Istnieje wiele zalet inteligentnej sieci transmisji danych, w tym zwiększone bezpieczeństwo, stabilność i wydajność.
Dzięki wdrożeniu uzyskaliśmy niezawodną pracę oddziałów naszej firmy, zaś kluczową zaletą wdrożenia sieci SD-WAN jest możliwość zarządzania pracą oddziałów z jednego miejsca. Sprawna realizacja projektu potwierdziła, że Orange jest rzetelnym partnerem, którego uwzględnimy w planowaniu rozwiązań w zakresie bezpieczeństwa”.

Jarosław Pałac,
administrator IT w ATUT RENTAL Sp. z o.o.

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.4 Bokaro

O kliencie

Firma Bokaro obecna jest na polskim rynku od ponad 20 lat — to właśnie wtedy powstała pierwsza placówka w Szczecinie.
Przez ostatnie kilka lat firma dynamicznie rozwinęła sieć salonów stacjonarnych. Dzięki wyjątkowym ludziom, jakich udało się zgromadzić wokół siebie, firma Bokaro rośnie, podnosząc swoje kompetencje. Każdego roku wprowadza nowe, starannie wyselekcjonowane kolekcje, które reprezentują różnorodne style dekoracyjne salonów łazienek.

Wyzwanie

Firma potrzebowała rozwiązania, które połączyłoby wszystkie lokalizacje w jedną sieć logiczną z niezawodnym dostępem do internetu.
Najważniejszym celem było wyeliminowanie awarii, które prowadziły do braku dostępu do zasobów obsługiwanych online. Wraz z dynamicznym rozwojem pojawiły się nowe potrzeby dotyczące centralnego zarządzania:

- systemami magazynowania
- rozliczeniami
- bieżącym raportowaniem

Branża
wyposażenie łazienek

Wielkość firmy
15 salonów sprzedaży
18 tys. m2 pow. wystawowej

Skala działania
67 000 obsłużonych inwestycji
87 000 projektów łazienek

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.4 Bokaro

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN, Biznesowy VPN, Orange Network Security

Usługa Biznesowy VPN połączyła wszystkie lokalizacje.
Wysoki poziom bezpieczeństwa sieci gwarantują usługi Orange Network Security i Orange Internet Protection.
Rozwiązanie sieciowe Hybrydowy SD-WAN zapewnia ciągłość transmisji i łączy w sobie zalety tradycyjnej sieci WAN z elastycznością i skalowalnością oferowaną przez sieci oparte na chmurze. Rozwiązanie wdrożone zostało w 16 lokalizacjach.

Korzyści biznesowe

- **Większa niezawodność działania sieci transmisji danych, co przekłada się na ciągłość biznesu. Zminimalizowane zostało ryzyko przestoju wynikającego z awarii łączy. Oznacza to zmniejszenie ryzyka strat finansowych powodowanych przez przerwy w dostępie do internetu. Osiągnięto to dzięki zastosowaniu drugiego łącza podkładowego – Internetu Bezprzewodowego Premium – łącza do Internetu LTE o podwyższonej jakości**
- **Większa przepustowość łączy – w 8 lokalizacjach, w których wdrożono rozwiązanie. W niektórych lokalizacjach prędkość została zwiększona nawet do 250 Mb/s, a w części osiągnięto nawet 10-krotne zwiększenie prędkości**

Okiem klienta

„Bokaro jest nowoczesną firmą, która aktywnie inwestuje w zaawansowane technologie i innowacyjne rozwiązania. Dążymy do ciągłego ulepszania obsługi naszych klientów i korzystamy z różnych narzędzi, które pomagają nam osiągnąć ten cel. Dzięki Hybrydowemu SD-WAN, który został dostarczony przez Orange, możemy zapewnić stabilne połączenie internetowe, bez przerw, co z kolei umożliwia nam sprawną realizację potrzeb naszych klientów. Ponadto Hybrydowy SD-WAN jest świetną platformą do rozwoju biznesu, co pozwala nam na otwarcie sklepu internetowego i dalszą rozbudowę naszej działalności".

Jerzy Szeligowski,
właściciel firmy Bokaro

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.5 Hotel Bania

O kliencie

Hotel Bania Thermal & Ski w Białce Tatrzańskiej przyjął pierwszych gości w latach 20. XX wieku. Obecnie jest jednym z najbardziej popularnych kompleksów hotelowych w sąsiedztwie Tatr ze strefą Wellnes & SPA.

Wyzwanie

- **Stabilne połączenie z siecią w każdym miejscu kompleksu**
- **Łatwe zarządzanie całą infrastrukturą telekomunikacyjno-internetową**

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowy Bania wyposażony w strefę Wellness & SPA, minipark dla dzieci, część konferencyjną, połączony z aquaparkiem Termy Bania

Skala działania
1000 miejsc konferencyjnych, 14 sal konferencyjnych, 275 pokoi i apartamentów

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF | Obejrzyj wideo

Powrót do spisu treści

4 Sieć i transmisja danych

#4.5 Hotel Bania

Rozwiązanie: BVPN, VoIP, Meraki, Contact Center

- Zaimplementowaliśmy Biznesowy VPN (2 x 6 Mb/s)
- Zainstalowaliśmy łącze światłowodowe o prędkości do 800 Mb/s
- Przenieśliśmy telefonię analogową na platformę VoIP
- Wdrożyliśmy system CISCO Meraki
- Zmodernizowaliśmy contact center hotelu, przenosząc je do platformy Orange Data Center

Korzyści biznesowe

- Ujednoliciliśmy komunikację Hotelu Bania
- Zwiększyliśmy komfort korzystania z sieci przez gości
- Rozwiązanie poprawiło jakość połączenia internetowego z każdego miejsca kompleksu
- Jednolita komunikacja zwiększyła efektywność pracowników

Okiem klienta

„Bania to hotel szczególnie dbający o poziom usług dla gości. Stąd decyzja o wyborze najlepszych rozwiązań na rynku, które zapewnią naszym gościom komfort korzystania z sieci. Nowe inwestycje to duża zmiana w zakresie dostępności do internetu i stabilności łącza. Dla nas jest to kluczowa kwestia, gdyż obecnie na każdego gościa przypada 1,5 urządzenia podłączonego do sieci. Było to duże wyzwanie, które dzięki współpracy z Orange udało nam się zaspokoić.

Jednocześnie poprawia się efektywność i komfort pracy naszych pracowników – dążymy do tego, aby osoba zalogowana do naszego systemu miała pełny wgląd we wszystkie kanały komunikacji. Z założenia wdrażane call center ma pełnić rolę systemu CRM, który pozwoli zarządzać kontaktami z naszymi gośćmi. Całość komunikacji pomiędzy gośćmi a pracownikami będzie w jednym „miejscu” i rozliczane z jednym operatorem. To również istotna zaleta, zwłaszcza, że korzystamy też z telefonii mobilnej od Orange, która w ostatnich latach jest wyjątkowo niezawodna”.

Karol Pilch, dyrektor sprzedaży Hotelu Bania

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.6 Hotel Gołębiewski w Pobierowie

O kliencie

Hotele Gołębiewski to sieć największych luksusowych hoteli zlokalizowanych na Mazurach, w górach, na Podlasiu i Pomorzu.

Obiekt w Pobierowie to największy hotel w Polsce, który:

- **ma dwie podziemne i 11 nadziemnych kondygnacji**
- **pomieści 3,5 tys. gości w 1100 pokojach**
- **będzie oferował pełną infrastrukturę aquaparku, kompleks SPA, kompleks boisk rekreacyjno-sportowych (tenis, siatkówka, minikoszykówka, ścianka wspinaczkowa), sale konferencyjne (w tym największą mieszczącą 2,5 tys. uczestników)**

Wyzwanie

Do wsparcia cyfrowych i innowacyjnych usług w hotelu jest potrzebna pewna i bezpieczna transmisja danych. Niezawodna sieć LAN jest bazą do sprawnego funkcjonowania i obsługi całego hotelu.
Taka sieć była potrzebna nowo powstającemu hotelowi w Pobierowie, który stawia na najwyższą jakość świadczonych usług i komfort gości.

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
kompleks hotelowy wyposażony w strefę Wellness & SPA, aquapark, kompleks boisk rekreacyjno-sportowych, część konferencyjną

Skala działania
1100 pokoi i apartamentów dla 3,5 tys. gości

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.6 Hotel Gołębiewski w Pobierowie

Rozwiązanie: sieć LAN

Do budowy sieci LAN w hotelu spółki Orange i Integrated Solutions dostarczyły nowoczesne urządzenia sieciowe – około 100 przełączników LAN (dostępowych i agregacyjnych).

Korzyści biznesowe

Orange i Integrated Solutions do nowo powstającego hotelu dostarczają kompleksowe rozwiązanie łączące role: konsultacyjno-doradczą, operatorską oraz integratorską. Dzięki temu hotel zyskał:

- **oszczędność kosztową – urządzenia sieciowe światowej klasy w atrakcyjnej cenie do luksusowego obiektu**
- **optymalizację wydatków dzięki kompleksowemu rozwiązaniu – dostarczenie nie tylko usługi transmisji danych, ale również urządzeń integrujących sieć LAN po stronie klienta**
- **bezpieczeństwo — bezpieczna kontrola dostępu do sieci z technologią ujednoliconego dostępu – zarządzanie politykami bezpieczeństwa sieci**
- **wysoką wydajność sieci – monitoring i szybka reakcja dzięki sprawnemu wykrywaniu awarii i analizie przyczyn źródłowych**
- **wygodę – jeden operator i jedna faktura zarówno za usługi transmisji danych, jak i dostarczoną infrastrukturę; połączenie funkcji doradcy, operatora i dostawcy sprzętu**

Okiem klienta

„Hotel w Pobierowie ma spełniać oczekiwania najbardziej wymagających gości. Potrzebuje zatem również niezawodnej komunikacji oraz transmisji danych. W tym celu skorzystaliśmy z rozwiązania sieciowego od Orange i Integrated Solutions, które gwarantuje bezpieczeństwo i wydajność sieci. Dodatkową zaletą była sprawna realizacja z szybkim dostarczeniem urządzeń sieciowych”.

Robert Skraburski, dyrektor Hotelu Gołębiewski w Pobierowie

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.8 Tomaszów Mazowiecki

O kliencie

Tomaszów Mazowiecki zajmuje powierzchnię 41,3 km2, którą zamieszkuje ponad 60 tysięcy mieszkańców.
Miasto intensywnie się rozwija. Poza licznymi zabytkami i atrakcjami powstaje tutaj rodzinne budownictwo mieszkaniowe oraz inwestycje infrastrukturalne, jak np. Arena Lodowa - wielofunkcyjny obiekt sportowy, który może pełnić rolę ogromnej hali widowiskowej.

Wyzwanie

- Wyeliminowanie papierowej obsługi jednostek podległych
- Poprawa bezpieczeństwa poprzez stworzenie bezpiecznej wydzielonej sieci dla administracji
- Wyeliminowanie awarii powodujących brak dostępu do internetu z przyczyn technicznych

Branża
instytucje publiczne

Wielkość firmy
powierzchnia 41,3 km2, ponad 60 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych: ponad 5,7 tys.

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.8 Tomaszów Mazowiecki

Rozwiązanie: Miejski Ethernet

W Urzędzie Miasta Tomaszów Mazowiecki instalowana jest sieć światłowodowa oraz zaprojektowano wdrożenie rozwiązania sprzętowo-programowego, które zapewni zaawansowany, bezpieczny zdalny dostęp serwisowy do instalacji.

Instalacja obejmuje:

- **32 łącza światłowodowe Miejski Ethernet w opcji link 100Mb. + 3,3 GB w lokalizacji centralnej**
- **Firewall Stormshield SN 1100**
- **33 zarządzalne przełączniki Ubiquiti Networks UniFi Pro 24-Port**

Korzyści biznesowe

- **Dzięki większym prędkościom łącza zdecydowanie wzrośnie komfort pracy**
- **Istotnie poprawi się komunikacja z pracownikami**
- **Więcej spraw będzie można załatwić online – wyeliminowano częste wyjazdy do placówek podległych**
- **Zostaną zmniejszone koszty serwisu i eksploatacji sieci**
- **Gmina będzie dysponowała scentralizowaną siecią, dzięki której można zarządzać placówkami podległymi**

Okiem klienta

„Technologia światłowodowa od Orange pozwoli nam na większą efektywność. Zyskujemy jednolitą wydajną sieć we wszystkich jednostkach, co usprawni procesy, ograniczy koszty i wzmocni cyfryzację naszego urzędu. Tomaszów Mazowiecki dynamicznie się rozwija, podjęte działania są niezbędnym elementem osiągnięcia odpowiedniej jakości obsługi mieszkańców”.

Marcin Witko,
Prezydent Tomaszowa Mazowieckiego

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.9 Miele

Sieć kampusowa 5G w fabryce przyszłości

O kliencie

Miele to światowy lider w produkcji urządzeń gospodarstwa domowego klasy premium. Firma koncentruje się na produkcji urządzeń AGD jak również produktów wykorzystywanych w działalności gospodarczej oraz urządzeń medycznych („Miele Professional”)

Wyzwanie

Firmy produkcyjne, w tym lider branży jakim jest Miele, stoją przed licznymi wyzwaniami, takimi jak:

- **poszukiwanie nowych możliwości rozwoju**
- **zwiększenie konkurencyjności i produktywności pracowników**
- **optymalizacja procesów produkcyjnych i operacyjnych**
- **często zmieniające się oczekiwania klientów**
- **konieczność szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe**

Branża
przemysł AGD

Wielkość firmy
Ponad 20 tys. pracowników (globalnie)

Skala działania
Przedstawicielstwa w 47 krajach na całym świecie

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.9 Miele

Rozwiązanie: Sieć kampusowa 5G

Szybka i nowoczesna sieć kampusowa 5G 3,6 GHz umożliwiająca przesyłanie danych z prędkością ponad 750 Mb/s.
Wdrożenie jest kompleksowe i obejmuje projekt, dostawę, instalację i konfigurację sieci oraz utrzymanie jej wysokiej wydajności i niezawodności.

Korzyści biznesowe

Kampusowa sieć 5G od Orange umożliwi m.in.:

- **automatyzację produkcji i optymalizację procesów operacyjnych**
- **digitalizację i automatyzację procesu kontroli jakości tworzonych produktów**
- **rozpoczęcie zakrojonych na dużą skalę szkoleń pracowników z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości (VR)**
- **eksploatację pojazdów autonomicznych na terenie zakładu**
- **obsługę dużej liczby sensorów IoT**
- **zdalne wsparcie ekspertów z wykorzystaniem rozszerzonej rzeczywistości (AR)**

Okiem klienta

„W przyszłości planujemy wykorzystać budowaną przez Orange sieć 5G do obsługi pojazdów autonomicznych, dużej liczby czujników IoT oraz zdalnego wsparcia ekspertów z wykorzystaniem rozszerzonej rzeczywistości (AR). Wszystko to ma na celu dalszą cyfrową transformację naszej fabryki i zwiększenie jej efektywności operacyjnej. Zaprosiliśmy również startupy, z którymi chcemy wdrażać i testować nowe rozwiązania 5G. Mamy nadzieję, że z powodzeniem będzie je można zastosować również w naszych zakładach w innych krajach”.

Dr Sven Schumacher
Dyrektor Zarządzający Miele Ksawerów

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.10 PERN

Inteligentna sieć transmisji danych usprawnia logistykę baz paliwowych

O kliencie

PERN jest strategiczną spółką skarbu państwa, która gwarantuje bezpieczeństwo energetyczne Polski w obszarze ropy i paliw. Zarządza siecią rurociągów naftowych i produktowych, a także bazami ropy naftowej i bazami paliw.

Wyzwanie

- **Zbudowanie sieci transmisji danych o dużej przepustowości, niezawodnie działającej, której jakość nie będzie uzależniona od warunków terenowych**
- **Kontrola parametrów jakości w czasie rzeczywistym**

Branża
paliwowa

Wielkość firmy
ponad 1600 pracowników

Skala działania
40 mln ton ropy naftowej i paliw płynnych rocznie w morskim terminalu przeładunkowym

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF | Obejrzyj wideo

Powrót do spisu treści

4 Sieć i transmisja danych

#4.10 PERN

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN

Wdrożenie podstawowej i zapasowej sieci WAN łączącej 2 lokalizacje centralne – siedzibę Zarządu w Płocku i biuro w Warszawie, centrum danych PERN oraz 19 lokalizacji produkcyjnych (bazy paliwowe i przeładunkowe)

Korzyści biznesowe

- **Znaczące usprawnienie systemu zarządzania procesem technologicznym zaopatrzenia i hurtową dystrybucją ropy naftowej do rafinerii i w bazach paliw**
- **Elastyczne i optymalne wykorzystanie przepustowości**
- **Wysoka jakość działania aplikacji biznesowych**
- **Integracja z rozwiązaniami chmury prywatnej i publicznej**
- **Zarządzanie całą siecią z jednego miejsca**
- **Dokonywanie natychmiastowych zmian w odniesieniu do dostarczania i wydajności aplikacji**

Okiem klienta

„Z uwagi na strategiczny dla kraju charakter działalności PERN dba o niezawodność i bezpieczeństwo wdrażanych rozwiązań. Chętnie sięgamy po innowacyjne technologie, które pozwalają na lepszą obsługę naszych klientów i – w dłuższej perspektywie czasu – podnoszą efektywność naszych działań. Hybrydowy SD-WAN to zintegrowany system dla wszystkich baz, redundantny, który jest warstwą transportową dla innych usług. Daje możliwość łatwego dołączania innych rozwiązań”.

Mateusz Wodejko
wiceprezes PERN odpowiadający m.in. za obszar IT

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.11 PUP Toruń

Urząd pracy w powiecie toruńskim usprawnił komunikację

O kliencie

Powiatowy Urząd Pracy dla Powiatu Toruńskiego obsługuje dziewięć gmin w zakresie udzielania pomocy osobom bezrobotnym i poszukującym pracy w formie bezpłatnego pośrednictwa pracy i udzielania pomocy finansowej.

Wyzwanie

- **Ograniczone pasmo transmisji w chełmżyńskiej placówce w istotny sposób utrudniało efektywną pracę**
- **Administrator sieci był zmuszony do nadzoru wielu urządzeń odpowiadających za komunikację i bezpieczeństwo**

Branża
instytucje publiczne

Skala działania
obsługuje 9 gmin – pomoc osobom bezrobotnym

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.11 PUP Toruń

Rozwiązanie: BVPN, centrale Diatonis, SOC Lite

W urzędzie została zbudowana sieć światłowodowa oraz zaprojektowano wdrożenie rozwiązania sprzętowo-programowego, które zapewnia zaawansowaną, bezpieczną transmisję danych oraz komunikację głosową IP.

Rozwiązanie oznaczało usprawnienia:

- **światłowód zastąpił dotychczasowe łącza miedziane**
- **zarządzanie systemem bezpieczeństwa zostało przeniesione do Orange**
- **dzięki usłudze Orange Network Security zbudowanej na platformie Fortigate zostały zoptymalizowane opłaty licencyjne związane z użytkowaniem dotychczasowych UTM**

Korzyści biznesowe

- **Klient zoptymalizował swoje obecne koszty, co pozwoli mu lepiej zarządzać swoim budżetem w kolejnych latach**
- **Dzięki zwiększeniu przepustowości sprawniejsza jest komunikacja pomiędzy pracownikami i klientami urzędu, większa efektywność w realizacji zadań**
- **Powstała jedna sieć zapewniająca dostęp ze wszystkich lokalizacji zdalnych do wszystkich wymaganych zasobów**
- **Ograniczono liczbę urządzeń zainstalowanych w urzędzie, które wymagały konfiguracji i serwisowania**

Okiem klienta

„Orange udzielił mi solidnego wsparcia merytorycznego przy konfiguracji sieci, jej zabezpieczeniu i przy uruchomieniu telefonii IP. Inżynierowie Orange znakomicie zrozumieli nasze potrzeby i już w trakcie wdrożenia proponowali dodatkowe rozwiązania usprawniające działanie całej sieci.
Z mojego punktu widzenia nowe łącza, a zwłaszcza podniesienie poziomu bezpieczeństwa to pierwszy krok naszego IT w stronę solidnych standardów”.

Tomasz Duszyński,
Dyrektor PUP Toruń

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.12 Regionalne jednostki służby mundurowej

O kliencie

Regionalne kierownictwo służby mundurowej to jednostka nadrzędna nad ponad 40 jednostkami terenowymi.
Kierownictwo zadecydowało o modernizacji posiadanych łączy, aby usprawnić pracę podległych jednostek.

Wyzwanie

- **Zapewnienie odpowiedniego pasma (DT)**
- **Szybszy transfer danych**
- **Niezbędne wyposażenie (telefony IP)**
- **Odpowiedniej jakości sieć LAN (switche)**

Branża
instytucje publiczne

Skala działania
40 jednostek terenowych

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.12 Regionalne jednostki służby mundurowej

Rozwiązanie: Dzierżawa łączy

**Rozwiązaniem objęto jednostki organizacyjne w całym województwie.
To usługi dzierżawy 30 symetrycznych łączy cyfrowych, w tym:**

- **22 o przepustowości 30 Mb/s**
- **7 o przepustowości 10 Mb/s (w kilku lokalizacjach docelowo będzie zwiększona do 30 Mb/s)**
- **łącze agregujące 800 Mb/s (HQ)**

Zamówienie klienta obejmowało również dostawę sprzętu Cisco: telefonów VoIP, modułów rozbudowy klawiatury oraz przełączników sieciowych.

Korzyści biznesowe

Światłowód to niezawodny rodzaj systemu transmisji danych ze względu na wysoką przepustowość i niskie opóźnienia. Może szybko i bez zakłóceń obsługiwać duże ilości danych. Pozwala:

- **funkcjonariuszom publicznym — komunikować się pomiędzy sobą i z centralą**
- **przełożonym — monitorować postępy pracowników**

Służby mogą wykorzystać technologię do innych rozwiązań, które mogłyby zostać wybudowane na nowej infrastrukturze transmisyjnej.

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.13 Bank Spółdzielczy w Łomazach

O kliencie

Bank Spółdzielczy w Łomazach to instytucja finansowa o historii sięgającej czasów międzywojennych. Przez lata bank rozwijał swoje usługi, a w 1992 roku zrzeszył się z Bankiem Unii Gospodarczej. Następnie włączył się w proces konsolidacji banków spółdzielczych i obecnie jest zrzeszony w Banku Polskiej Spółdzielczości.

Wyzwanie

- **Istniejąca sieć nie zaspokajała rosnących potrzeb banku**
- **Ograniczenia w przepustowości i wydajności sieci powodowały opóźnienia w przesyłaniu danych**
- **Istniejące rozwiązania sieciowe nie zapewniały stabilnej redundancji. Stwarzało to ryzyko niedostępności zasobów w placówkach banku**
- **Ograniczone możliwości skalowania istniejącej infrastruktury i rosnące potrzeby powodowały znaczące zwiększenie zaangażowania działu IT banku w rozwiązywanie problemów związanych z komunikacją sieciową**

Branża
bankowość spółdzielcza

Skala działania
działa na terenie obejmującym 7 gmin w powiecie bialskim

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.13 Bank Spółdzielczy w Łomazach

Rozwiązanie: Miejski Ethernet, Hybrydowy SD-WAN

- Budowa sieci światłowodowej we wszystkich placówkach banku stała się podstawą nowoczesnej infrastruktury sieciowej
- Uruchomienie łączy Miejskiego Ethernetu umożliwiło szybkie i niezawodne przesyłanie danych między różnymi placówkami banku
- Wdrożenie technologii SD-WAN umożliwiło bankowi elastyczne zarządzanie siecią i kontrolę nad nią
- W ramach projektu przeprowadzono zakup sprzętu komputerowego, który był niezbędny do sprawnego działania zmodernizowanej sieci

Korzyści biznesowe

- Nowoczesna infrastruktura sieciowa umożliwiła bankowi szybką i niezawodną wymianę danych pomiędzy placówkami
- Dzięki rozwiązaniu Hybrydowy SD-WAN bank zyskał elastyczność w zarządzaniu siecią. Może łatwo dostosować parametry sieci do zmieniających się potrzeb i skalować sieć zgodnie z rosnącymi wymaganiami biznesowymi
- Dzięki szybkiemu i niezawodnemu połączeniu między placówkami banku klienci mogą korzystać z usług bankowych w sposób bardziej efektywny
- Technologia SD-WAN umożliwia bankowi zastosowanie zaawansowanych mechanizmów ochrony, takich jak szyfrowanie danych czy segmentacja sieci i zwiększa bezpieczeństwo danych klientów
- Wykorzystanie sieci w usłudze Miejskiego Ethernetu oraz technologii SD-WAN pozwala bankowi na optymalizację kosztów infrastruktury sieciowej

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Wdrożenie nowych usług transmisji danych było dla nas strategiczną decyzją. Miała ona na celu umożliwienie szybkiego i niezawodnego dostępu do danych, optymalizację ruchu sieciowego, poprawę bezpieczeństwa oraz usprawnienie zarządzania siecią na wszystkich poziomach organizacji. W efekcie inwestycja odegrała kluczową rolę w osiągnięciu głównych celów biznesowych i umocnieniu pozycji banku na konkurencyjnym rynku bankowości spółdzielczej”.

Jarosław Jaremczuk,

Administrator systemu IT, Bank Spółdzielczy w Łomazach

#4.14 Rest Lords

O kliencie

Rest Lords to firma, która rozpoczęła swoją działalność od stworzenia marki Massaggio i serwisu Świat Foteli, co było fundamentem kolejnych sukcesów. Wkrótce do oferty dołączyła japońska marka – prekursor foteli masujących na świecie – Fujiiryoki.

W 2015 roku firma zmieniła strategię na e-commerce. Przyniosło to jej dynamiczny rozwój. Wkrótce otworzyła salon wystawowy w Olsztynie, a następnie we Wrocławiu. W 2023 roku powstał R-ShowRoom – pierwszy półautonomiczny salon w Warszawie, gdzie można przetestować fotele przy zdalnej asyście eksperta.

Wyzwanie

- Zapewnienie niezawodnej jakości połączenia
- Odpowiednie przeszkolenie personelu w zakresie obsługi zaawansowanych technologii audiowizualnych oraz zdalnej komunikacji z klientem
- Konieczność zapewnienia bezpieczeństwa danych klientów
- Wyeliminowanie opóźnień w transmisji
- Synchronizacja działań, aby zapewnić płynność prezentacji i efektywną komunikację

Branża
sprzedaż mebli

Skala działania
sprzedaż online, salony wystawowe w Olsztynie, Wrocławiu i R-ShowRoom w Warszawie

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.14 Rest Lords

Rozwiązanie: Miejski Ethernet

Wdrożenie zaawansowanej sieci światłowodowej obejmowało instalację łączy o dużej przepustowości zarówno w siedzibie głównej w Olsztynie (800/800 Mb/s), jak i w warszawskim salonie wystawowym (200/200 Mb/s). Symetryczne łącze o dużej prędkości umożliwiało transmisję w jakości 4K oraz swobodną komunikację w czasie rzeczywistym.

Korzyści biznesowe

- **Możliwość prowadzenia płynnych, wysokiej jakości zdalnych prezentacji**
- **Rozwinięcie sprzedaży online - efektywna promocja produktów online, która przyciąga większą liczbę klientów**
- **Efektywna współpraca na odległość – szybkie reagowanie na potrzeby klientów**
- **Eksploracja metaverse – nowe możliwości w kontekście metaverse, nowe perspektywy biznesowe**

Okiem klienta

„Szybkie łącza światłowodowe nie są już luksusem, ale stają się nieodzownym narzędziem w świecie, gdzie komunikacja odgrywa kluczową rolę. Pozwoliły nam pokonać geograficzne bariery, umożliwiły klientom na całym świecie doświadczenie naszych produktów w czasie rzeczywistym i przyczyniły się do wzrostu naszego biznesu”.

Paweł Majer

Prezes Zarządu Rest Lords

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.15 Gmina Kościelisko

O kliencie

Gmina Kościelisko, położona w zachodniej części Tatr, znana jest ze swoich malowniczych krajobrazów, tradycyjnej architektury i bliskości do Zakopanego. Przyciąga miłośników natury, turystów szukających spokoju oraz entuzjastów górskich wędrówek. Jej niepowtarzalny charakter tworzy idealne połączenie nowoczesności z tradycją.
Gmina stawia na nowe technologie, które wzmacniają jej pozycję jako atrakcyjnego i nowoczesnego miejsca na turystycznej mapie Polski.

Wyzwanie

- Komunikacja z turystami: trudności w dotarciu do potencjalnych gości przez ograniczony dostęp do internetu
- Zarządzanie ofertami online: przeszkody w prezentowaniu usług w sieci przez przedsiębiorców, którzy obsługują turystów
- Zdalne uczenie i praca: utrudnienia dla mieszkańców w efektywnej zdalnej nauce i pracy z uwagi na brak szybkiego internetu
- Ograniczenia administracyjne: trudności w dostępie do e-usług dla mieszkańców, szczególnie podczas pandemii

Branża
samorząd terytorialny

Wielkość firmy
ponad 9 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych: ~ 1400

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.15 Gmina Kościelisko

Rozwiązanie: łącza światłowodowe

W ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa POPC2 Orange Polska zrealizował w gminie strategiczne inwestycje w infrastrukturę światłowodową.

Mieszkańcy zyskali dostęp do superszybkiego światłowodu:

- **o prędkości co najmniej 100 Mb/s**
- **dla ponad 1100 gospodarstw domowych**

Korzyści biznesowe

- **Poprawa komunikacji i promocji turystycznej: efektywniejsze dotarcie do turystów dzięki lepszej prezentacji oferty online i zwiększenie zasięgu marketingowego lokalnych przedsiębiorców**
- **Wsparcie dla mieszkańców i przedsiębiorców: ułatwienie dostępu do zdalnej edukacji i pracy, rozwój e-usług administracyjnych, co ułatwia załatwianie spraw urzędowych, oraz poprawa dostępu do zasobów edukacyjnych i zawodowych online**
- **Ochrona krajobrazu: redukcja potrzeby stosowania tradycyjnych, inwazyjnych metod reklamowych w postaci m.in. billboardów oraz promocja zrównoważonego rozwoju turystyki**

Okiem klienta

„Dla gminy turystycznej, jaką jest Kościelisko, komunikacja z potencjalnymi gośćmi jest priorytetowa. Na naszych oczach zmienia się świat, a nowe technologie powodują, że tradycyjny sposób przedstawiania oferty zarówno przez samą gminę, jak i pojedynczych przedsiębiorców traci na znaczeniu. Dziś cała wiedza o ofercie turystycznej mieści się w smartfonie. Smartfon to także klucz do sprawnej i szybkiej komunikacji. W naszej gminie staramy się wykorzystać wspomniane zmiany również po to, by zadbać o nasze największe dobro – piękny górski krajobraz. Przekonujemy mieszkańców, że nie trzeba już wielkich krzykliwych reklam, żeby zwrócić na siebie uwagę. Dziś podstawa to dobra oferta i dostępność w sieci”.

Roman Krupa,

Wójt Gminy Kościelisko

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.16 Gmina Ochotnica Dolna

O kliencie

Ochotnica Dolna to niewielka gmina położona w Beskidzie Sądeckim.

- **Powierzchnia gminy - 141 km2**
- **Mieszkańcy - ok. 8,5 tys. osób**
- **Charakterystyka gospodarcza - gmina typowo rolnicza, ale rozwija się tu również turystyka i rekreacja**

Wyzwanie

- **Bariery w edukacji: utrudniony dostęp do zasobów edukacyjnych online ograniczał możliwości nauki i rozwoju zawodowego mieszkańców, zwłaszcza młodzieży**
- **Ograniczenia w pracy zdalnej: brak szybkiego internetu znacząco utrudniał pracę zdalną, co stało się szczególnie istotne w czasie pandemii COVID-19 i na zmieniającym się rynku pracy**
- **Ograniczony rozwój gospodarczy i turystyczny: przedsiębiorcy, szczególnie z branży turystycznej, mieli ograniczone możliwości promowania swoich usług online, co wpływało na atrakcyjność gminy jako celu turystycznego**
- **Trudności w dostępie do e-usług: korzystanie z usług publicznych online było ograniczone, co stało się wyzwaniem podczas pandemii, kiedy wiele usług przeniosło się do internetu**

Branża
samorząd terytorialny

Wielkość firmy
~ 8,5 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych: ~ 780

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.16 Gmina Ochotnica Dolna

Rozwiązanie: łącza światłowodowe

W ramach Programu Operacyjnego Polska Cyfrowa POPC2 Orange Polska zrealizował w gminie strategiczne inwestycje w infrastrukturę światłowodową. Zasięgiem superszybkiego światłowodu objętych zostało 1 600 gospodarstw domowych w całej gminie.

Korzyści biznesowe:

- **Komunikacja i bezpieczeństwo: światłowód zwiększył możliwości komunikacji i poprawił bezpieczeństwo w regionie**
- **Edukacja i praca zdalna: mieszkańcy uzyskali lepszy dostęp do edukacji online i możliwości pracy zdalnej**
- **Rozwój e-commerce: otworzyły się nowe możliwości dla przedsiębiorców, zwłaszcza w turystyce i e-handlu**

Okiem klienta

„Dla nas program POPC był niepowtarzalną szansą, ponieważ tak kosztowna infrastruktura, w tak trudnym terenie, z tak rozproszoną zabudową, mogła powstać tylko dzięki finansowaniu ze środków Unii Europejskiej. Właśnie dlatego od samego początku bardzo intensywnie i ściśle współpracujemy z firmą Orange, która realizuje program POPC. Szybki internet to kluczowy czynnik wzrostu lokalnej konkurencyjności, ponieważ ostatnio praca zdalna stała się niezwykle popularna, a szybki internet daje naszym mieszkańcom możliwość konkurowania na rynku pracy. Szybki internet to również podstawa e-commerce, który w tej chwili może się u nas z powodzeniem rozwijać w obszarze turystyki, ale też e-handlu i e-usług."

Tadeusz Królczyk,

Wójt Gminy Ochotnica Dolna

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.17 Zespół Opieki Zdrowotnej w Kłobucku

O kliencie

Zespół Opieki Zdrowotnej w Kłobucku obejmuje szereg jednostek lecznictwa, które pełnią ważne funkcje w lecznictwie i profilaktyce zdrowotnej.

- **Szpital Powiatowy w Kłobucku pełni funkcję centralnej jednostki leczniczej**
- **Przychodnie POZ zapewniają podstawową opiekę zdrowotną**
- **Stacje ratownictwa medycznego stanowią kluczowy element systemu reagowania w nagłych wypadkach**
- **Oddziały rehabilitacyjne oferują szeroki zakres terapii i programów rehabilitacyjnych**

Wyzwanie

- **Konieczność usprawnienia systemu rezerwacji wizyt: wprowadzenie wspólnego systemu e-rejestracji pacjentów na wizyty i badania**
- **Potrzeba stworzenia centralnej, bezpiecznej bazy danych pacjentów: centralna baza danych w lokalizacji głównej, na której POZ pracują zdalnie (zdalny pulpit)**
- **Zagrożenia związane z cyberatakami i ochrona danych pacjentów: zabezpieczenie danych pacjentów przed wyciekiem oraz zabezpieczenie sieci przed zagrożeniami zewnętrznymi, jak cyberataki**
- **Potrzeba centralnego nadzoru nad systemem informatycznym: zarządzanie systemem z jednego miejsca w jednostce centralnej dla całej sieci**

Branża
wyposażenie łazienek

Wielkość firmy
Szpital powiatowy, przychodnie POZ, stacje ratownictwa, oddziały rehabilitacyjne

Skala działania
Lecznictwo Stacjonarne - Szpital Rejonowy
Podstawowa opieka zdrowotna (POZ)
Pogotowie Ratunkowe w Kłobucku
Rehabilitacja lecznicza
Medycyna pracy
Poradnia Terapii Uzależnień i Współuzależnienia od Alkoholu

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.17 Zespół Opieki Zdrowotnej w Kłobucku

Rozwiązanie: Hybrydowy SD-WAN

Usługa Biznesowy VPN połączyła wszystkie lokalizacje.
Sieć SD-WAN połączyła centralną jednostkę szpitalną w Kłobucku z 24 przychodniami. Opiera się na szerokopasmowym dostępie do internetu z zapasowymi łączami, wykorzystując urządzenia UTM firmy FortiNet do budowy bezpiecznej, zintegrowanej sieci.

Korzyści biznesowe

- **Niezawodność i bezpieczeństwo transmisji danych**
- **Wysoki poziom zabezpieczeń danych pacjentów**
- **Wprowadzenie centralnej e-rejestracji**
- **Możliwość zdalnego dostępu do danych pacjentów i zarządzanie nimi z jednego miejsca**
- **Automatyczne alerty o awariach czy zagrożeniach**

Okiem klienta

„Wdrożenie nowej sieci SD-WAN przez Orange znacząco usprawniło naszą codzienną pracę i pozwoliło na lepsze zarządzanie placówkami. Jest to kluczowe dla bezpieczeństwa naszych pacjentów oraz efektywności naszych usług”.

Marcin Kamieniak,
Sekcja IT, ZOZ Kłobuck

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.18 Gmina Sękowa

O kliencie

Sękowa to wiejska gmina o charakterze turystycznym i rolno-leśnym w Beskidzie Niskim. Jej atutami są malownicze krajobrazy i bogate dziedzictwo kulturowe. Leży na rozległym, górzystym terenie. Inwestycja w światłowód pozwoliła lokalnej społeczności rozwinąć skrzydła.

Wyzwanie

- **Niska gęstość zaludnienia i rozproszona zabudowa – górzysty teren utrudniał budowę infrastruktury internetowej**
- **Wykluczenie cyfrowe – wiele rodzin nie miało dostępu do internetu z powodu barier technicznych i kosztów**

Branża
samorząd terytorialny

Wielkość firmy
~ 5 tys. mieszkańców

Skala działania
liczba podmiotów gospodarczych: ~ 500

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.18 Gmina Sękowa

Rozwiązanie: łącza światłowodowe

W gminie Sękowa wybudowaliśmy infrastrukturę światłowodową w ramach inwestycji współfinansowanej ze środków unijnych. Ponad 80% gospodarstw domowych objęliśmy zasięgiem szybkiego internetu.

Korzyści biznesowe

- **Poprawa jakości życia mieszkańców**
  - **Dostęp online do usług bankowych i urzędowych**
  - **Dostęp do e-usług, takich jak ePUAP, profil zaufany, elektroniczne skrzynki podawcze**
- **Rozwój edukacji**
  - **Zdalne zajęcia szkolne**
  - **Nowe techniki informacyjne**
- **Wzrost atrakcyjności turystycznej**
  - **Dostęp do internetu w kluczowych miejscach turystycznych**
  - **Większa liczba turystów krajowych i zagranicznych**
- **Rozwój gospodarczy**
  - **Większa liczba inwestorów dzięki rozwiniętej infrastrukturze teleinformatycznej**
  - **Rozszerzenie działalności lokalnych firm o sprzedaż online**

Okiem klienta

„Do tej pory na terenie gminy Sękowa istniało wiele obszarów z całkowitym brakiem dostępu do internetu, tzw. białe plamy. Dzięki inwestycji, którą zrealizował Orange, ponad 80% gospodarstw domowych zostało podpiętych do sieci szerokopasmowej. Osiągnęliśmy oczekiwane rezultaty i wyeliminowaliśmy wykluczenie cyfrowe na terenie naszej gminy”.

Małgorzata Małuch,
Wójt Gminy Sękowa

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

#4.19 Grupa PZU

O kliencie

Grupa PZU to największa grupa finansowa w Europie Środkowo-Wschodniej. To nie tylko lider rynku ubezpieczeń – to organizacja, która każdego dnia obsługuje miliony Polaków w setkach placówek rozsianych po całym kraju.

Wyzwanie

- **Zapewnienie niezawodnego dostępu do usług chmurowych dla wszystkich pracowników**
- **Utrzymanie najwyższych standardów bezpieczeństwa wymaganych w sektorze finansowym**
- **Integracja różnorodnych technologii sieciowych w spójny ekosystem**
- **Minimalizacja przestojów podczas wdrożenia**
- **Przygotowanie infrastruktury na przyszłe potrzeby biznesowe**

Branża
finanse i ubezpieczenia

Wielkość firmy
ponad 10 000 pracowników w Polsce

Skala działania
działa głównie w Polsce, ale także w krajach bałtyckich i na Ukrainie

4 Sieć i transmisja danych

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#4.19 Grupa PZU

Rozwiązanie: SD-WAN, integracja łączy (m. in. Miejski Ethernet, Biznesowy VPN

- Integracja ponad 1000 łączy różnego typu (m.in. Miejski Ethernet, Biznesowy VPN)
- Wdrożenie lokalnego dostępu do internetu w każdej z 470 lokalizacji
- Zastosowanie inteligentnego systemu routingu i zarządzania ruchem
- Stworzenie rozproszonej architektury z zastosowaniem urządzeń FortiGate typu Next Generation Firewall, z zachowaniem najwyższych standardów bezpieczeństwa
- Realizacja całego projektu w rekordowym czasie 7 miesięcy

Korzyści biznesowe

- Eliminacja przestojów dzięki równoległej pracy różnych łączy
- Znaczące przyspieszenie działania aplikacji chmurowych
- Redukcja kosztów operacyjnych poprzez efektywne zarządzanie ruchem
- Zwiększenie elastyczności w zamawianiu nowych usług
- Automatyzacja procesów zarządzania siecią
- Przygotowanie fundamentu pod przyszłe innowacje

Okiem klienta

„Przy wdrożeniu zaufaliśmy profesjonalizmowi naszego dostawcy – Orange – oraz producentowi technologii Fortinet, którzy wspierali nas we wdrożeniu SD-WAN do modelu usługowego. Nowa technologia to dla nas przede wszystkim więcej wygody dla naszych pracowników, więcej bezpieczeństwa, niezawodności sieci i elastyczności, którą mocno cenimy. A dzięki bezpośredniemu dostępowi do usług chmurowych widzimy i słyszymy się lepiej w trakcie wideorozmów”.

Łukasz Polkowski,
dyrektor biura PZU Cloud

4 Sieć i transmisja danych

Powrót do spisu treści

Dla firm

#5 Digital Business

1. AM_Okna | e-commerce
2. Anpol_(e-cto.pl) | e-commerce
3. Branża_FMCG | e-commerce
4. Branża_FMCG 2 | e-commerce
5. Hotele_Gołębiewski | system do odbioru telewizji hotelowej (stacja czołowa AMStream DVB-C), internet, centrala PABX)
6. MPWiK_Wrocław | HAB Workforce management
7. Sailovnia | Audyt sklepu online
8. Trans-Bas | Telematyka
9. PIIT | e-commerce
10. Koncern tytoniowy | Automatyzacja zapór sieciowych
11. GPW DAI | System dystrybucji spersonalizowanych reklam
12. Ziaja | Microsoft 365

orange™ tu jest

#5.1 AM Okna

O kliencie

Firma działa od 2005 i sprzedaje swoje produkty na rynku polskim, jak i zagranicznym. Oferta obejmuje:

- produkcję okien i drzwi z aluminium oraz PVC
- dodatki do okien, rolety zewnętrzne, żaluzje fasadowe
- bramy garażowe, drzwi zewnętrzne
- systemy zintegrowane SmartDom

Wyzwanie

Dotychczas firma nie prowadziła bezpośrednich działań w sektorze B2C, a swoją ofertę do firm kierowała z pośrednictwem dystrybutorów. Celem projektu było stworzenie w pełni funkcjonalnego sklepu internetowego, wraz z autorskim konfiguratorem doboru okien, który pozwala na ich zakup online.

Branża
e-commerce

Wielkość firmy
szeroka gama produktów budowlanych

Skala działania
dystrybucja na rynku krajowym i zagranicznym

#5.1 AM Okna

Rozwiązanie: sklep internetowy

Uruchomiliśmy sklep internetowy oferujący okna i drzwi tarasowe na rynku niemieckim. Idealne dopasowanie do potrzeb klienta zapewnił konfigurator doboru okien, który:

- **dokonuje obliczeń w czasie rzeczywistym**
- **gwarantuje prostą ścieżkę zakupową**
- **opcje wyboru uzależnia od początkowych decyzji (np. do okien, które się nie otwierają, nie oferuje klamki)**
- **ma interfejs przyjazny dla użytkownika**
- **administratorowi systemu umożliwia łatwe nim zarządzanie**

Korzyści biznesowe

Wdrożenie sklepu pozwoliło na uruchomienie nowego, efektywnego kanału sprzedaży dla klientów indywidualnych. Dzięki jego funkcjonalnościom klienci mogą sfinalizować zakup online.
Korzyści z wdrożenia:

- **ceny produktów mogą być wyliczone w czasie rzeczywistym, bez konieczności angażowania pracowników**
- **strona jest łatwa w nawigacji i obsłudze oraz bezpieczna i niezawodna**
- **witryna jest przyjazna dla urządzeń mobilnych**

Okiem klienta

„Dzięki współpracy z Orange sklep internetowy to nowy, efektywny kanał sprzedaży produktów firmy klientom indywidualnym. Jest on ważnym źródłem przychodów i otwiera przed nami ciekawe możliwości biznesowe”.

Krystian Szymkowiak, współwłaściciel AM Okna

#5.2 Anpol (e-cto.pl)

O kliencie

Firma ANPOL jest właścicielem sklepu internetowego e-cto.pl i prowadzi sprzedaż odzieży używanej. Obsługuje 43 salony sprzedaży w dużych miastach pod szyldem CTO – Centrum Taniej Odzieży.

Wyzwanie

- **Słaba rozpoznawalność online - ograniczony zasięg firmy**
- **Niedostateczny ruch organiczny, który był kierowany na niedostępne produkty**

Branża
e-commerce

Wielkość firmy
43 salony CTO

Skala działania
sprzedaż stacjonarna i online

#5.2 Anpol (e-cto.pl)

Rozwiązanie: sklep internetowy

Optymalizacja strony e-cto.pl obejmowała:

- audyt - analiza struktury strony, treści, wydajności oraz kompleksowa strategia optymalizacji na podstawie wyników audytu
- wdrożenie zmian optymalizacyjnych - poprawa dostępności strony dla użytkowników, wprowadzenie narzędzi analitycznych Google Analytics i Google Tag Manager - śledzenie transakcji oraz optymalizacja działań reklamowych
- uruchomienie kampanii w sieci wyszukiwania - kampanie na frazy ogólne związane z działalnością sklepu, takie jak „secondhand online" czy „odzież używana online"
- optymalizacja „meta title" i „description" - optymalizacja metatytułów i opisów z wykorzystaniem wtyczki SEO
- wdrożenie przekierowań - kierowanie użytkowników z niedostępnych produktów na odpowiednie kategorie lub stronę główną

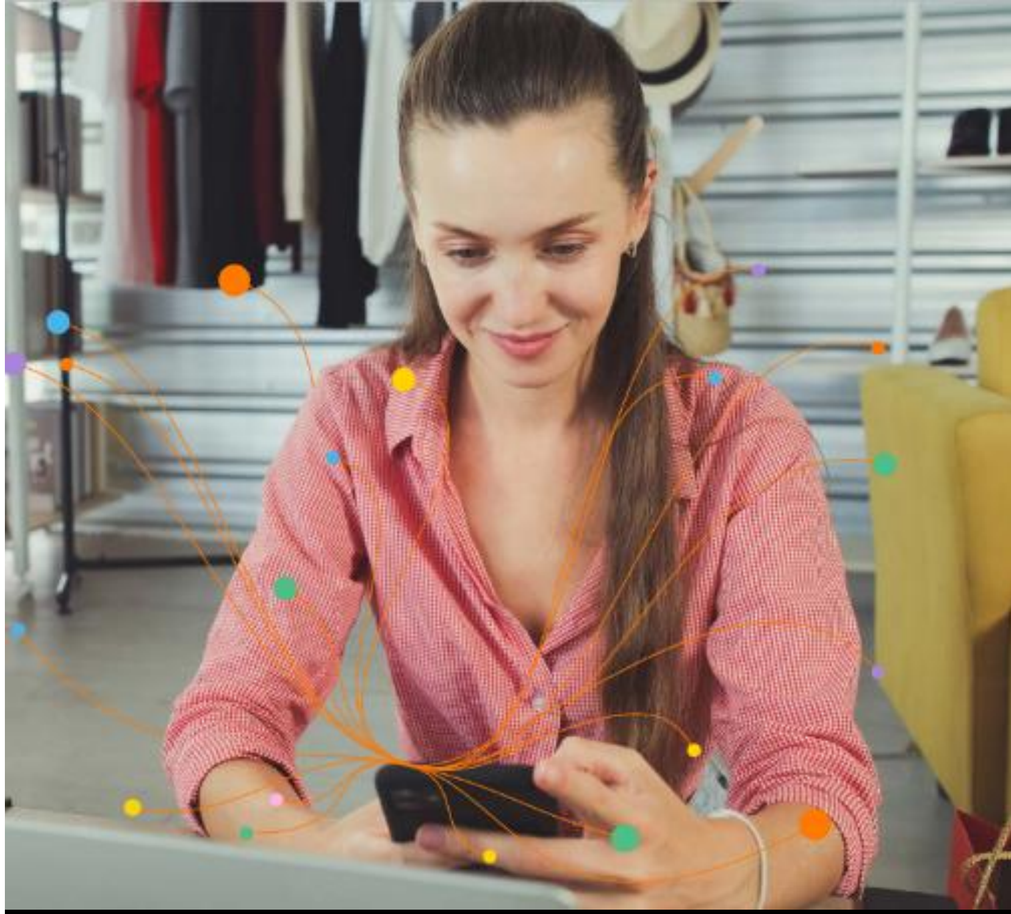
Korzyści biznesowe

Po roku współpracy udało się osiągnąć wzrost o:

- 72% – liczby nowych użytkowników
- 1527% – przychodów z kampanii

Działania optymalizacyjne przyniosły:

- niższy współczynnik odrzuceń, wzrost liczby odwiedzających dzięki poprawie komunikacji
- zmniejszenie kosztu pozyskania klientów - skuteczniejsze wykorzystanie budżetu reklamowego poprzez zwiększenia widoczności strony w wynikach wyszukiwania
- zwiększenia przychodów, dotarcie do nowych użytkowników oraz utrzymanie kontaktu z obecnymi klientami dzięki nowej strukturze kampanii reklamowych w sieciach wyszukiwania i na platformie Meta Ads



Okiem klienta

„Podjęte działania optymalizacyjne strony e-cto.pl przyniosły nam znaczące korzyści. Poprawa widoczności oferty, zwiększenie ruchu organicznego, pozyskanie nowych klientów, efektywniejsze wykorzystanie budżetu reklamowego oraz wzrost przychodów – to rezultaty, które bardzo nas cieszą i przekładają się na sukces naszego sklepu internetowego".

Sebastian Skrzypek, Dyrektor Generalny, CTO

#5.3 Branża FMCG

O kliencie

Polskie przedsiębiorstwo, będące największym w kraju producentem i eksporterem produktów kosmetycznych.

Wyzwanie

Celem firmy było udoskonalenie procesu zakupowego i zwiększenie konwersji w kanale internetowym poprzez:

- **usprawnienie procesu wyszukiwania produktów**
- **zwiększenie zaangażowania użytkowników na stronie sklepu dzięki personalizacji oferty produktowej**

Branża
FMCG

Wielkość firmy
Produkty tej marki są dostępne w 70 krajach świata

Skala działania
szeroka dystrybucja w sklepach stacjonarnych oraz sklep internetowy

#5.3 Branża FMCG

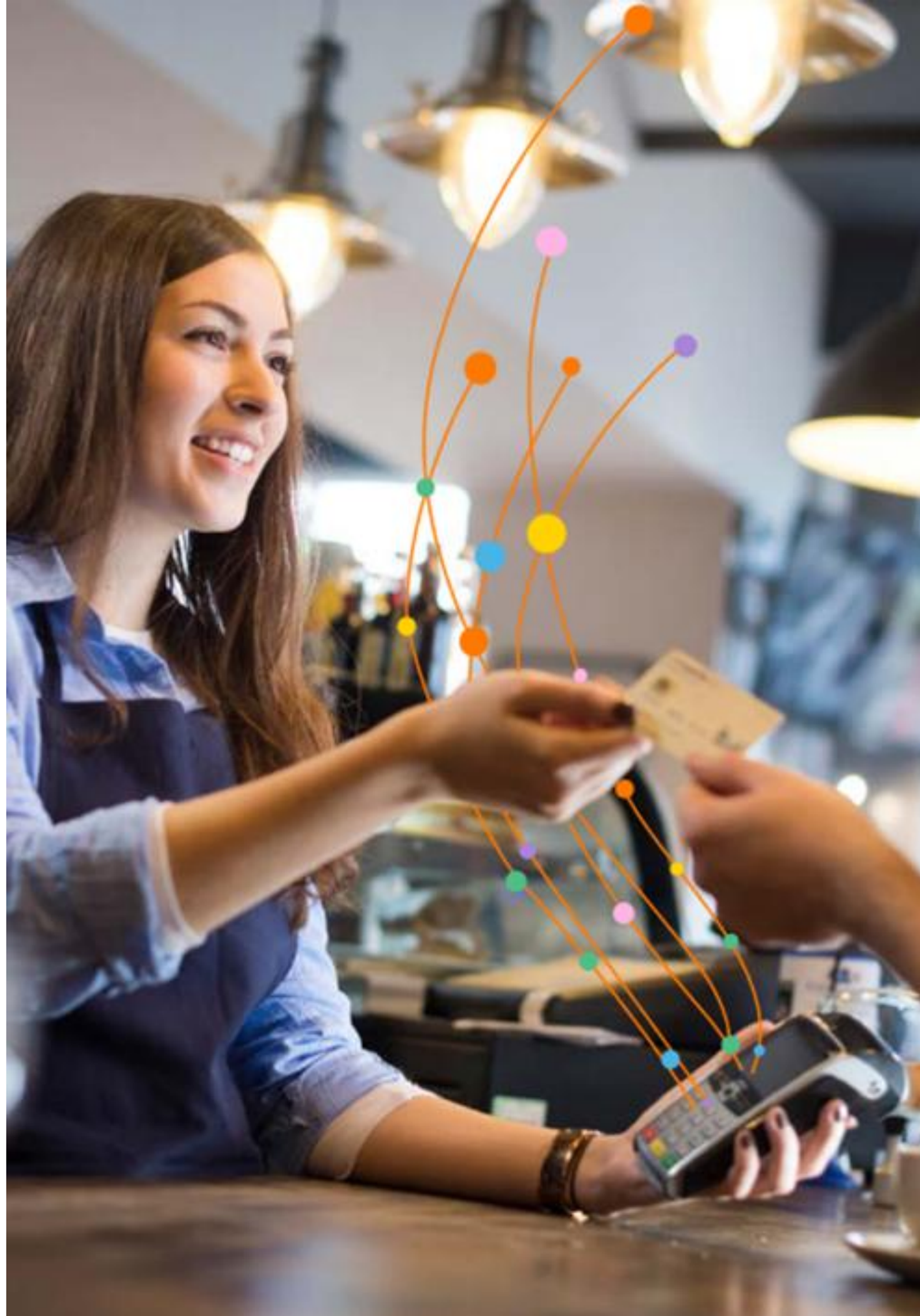
Rozwiązanie

Orange wspólnie z firmą QuarticOn zaproponował rozwiązanie umożliwiające spersonalizowanie całej przestrzeni sklepu internetowego dzięki inteligentnym algorytmom, które:

- **rejestrują dane behawioralne każdego klienta**
- **tworzą dla niego odrębny profil zakupowy**
- **wyświetlają produkty dopasowane do jego potrzeb, zainteresowań i oczekiwań**

Korzyści biznesowe

- **Zwiększenie konwersji dzięki usprawnieniu procesu wyszukiwania i dopasowania produktów**
- **Szybka implementacja rozwiązania**
- **Wygodny i intuicyjny panel klienta z rozbudowanymi raportami i możliwością monitorowania najważniejszych parametrów KPI**
- **Bezpłatna miesięczna konsultacja specjalisty QuarticOn w zakresie optymalizacji wykorzystywanych strategii**
- **Wiarygodny doświadczony dostawca technologii**
- **Wygodna płatność**



5 Digital Business

Powrót do spisu treści

#5.4 Branża FMCG (2)

O kliencie

Firma zajmuje się dystrybucją napojów i posiada 10 centrów dystrybucyjnych o łącznej powierzchni magazynowej około 15 tys. m2. Dysponuje flotą 80 samochodów dostawczych i ciężarowych. Oferuje ponad 1000 produktów i sprzedaje je do ponad 5000 klientów.

Wyzwanie

Firma dystrybucyjna ma rozbudowaną sieć handlowców. Odwiedzali oni klientów osobiście, a zamówienia wpływały też drogą mailową lub telefoniczną. Obniżało to efektywność pracy handlowców i ograniczało potencjał sprzedażowy firmy. Pojawiła się konieczność automatyzacji procesów i stworzenia w pełni funkcjonalnej platformy do zakupów, przeznaczonej dla sektora B2B.

Branża
FMCG

Wielkość firmy
10 centrów dystrybucyjnych
Flota 80 samochodów

Skala działania
ponad 1000 produktów w ofercie
ponad 5000 klientów

#5.4 Branża FMCG (2)

Rozwiązanie

Uruchomienie hurtowni internetowej opartej na silniku PrestaShop obejmowało:

- **wdrożenie silnika sklepu internetowego**
- **integrację z programem magazynowo-księgowym klienta**
- **wdrożenie reguł cen hurtowych**

Korzyści biznesowe

Dzięki platformie wdrożonej przez Orange wspólnie z DigitLabs powstał nowy kanał sprzedaży oraz komunikacji z klientami i zlikwidowane zostały koszty ręcznie wpisywanych zamówień. Integracja hurtowni z systemem księgowo-magazynowym usprawniła działanie sklepu poprzez:

- **szybki automatyczny dostęp do danych dla handlowców i klientów (konta, salda)**
- **zastosowanie indywidualnych promocji**
- **automatyczne powiadomienia**

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

#5.5 Hotel Gołębiewski

O kliencie

Hotele Gołębiewski to sieć nowoczesnych hoteli z pełną infrastrukturą dla gości biznesowych – sale bankietowe, konferencyjne, kongresowe – do organizacji szkoleń i konferencji oraz uroczystych bankietów. Dzięki licznym atrakcjom, animacjom, strefie Tropikana przyciągają również rzesze indywidualnych gości.

Wyzwanie

Kompleksowa modernizacja infrastruktury telekomunikacyjnej – internetu, telewizji, połączeń głosowych.

Hotel Gołębiewski

Branża
hotelarska

Wielkość firmy
sieć największych w Polsce luksusowych hoteli zlokalizowanych na Mazurach, w górach i na Podlasiu

Skala działania
4 hotele z infrastrukturą konferencyjną i strefą Topikana – parkami wodnymi

#5.5 Hotel Gołębiewski

Rozwiązanie

W hotelu w Wiśle wdrożyliśmy:

- stację czołową AmStream DVB-C
- zarządzane chmurowo kanały informacyjne
- kanały DVB-T dosłane za pomocą urządzenia AmBroadcaster poprzez internet dostarczony przez Orange
- nową centralę PABX - jeden skalowalny system obejmuje zintegrowaną komunikację internetową, głosową i transmisję danych

W hotelu w Mikołajkach zostały wdrożone kanały zarządzane chmurowo przez obsługę hotelu.

Korzyści biznesowe

- Pełna informacja dla gości na temat obiektu dostępna w każdej chwili w pokoju
- Oszczędność na druku i dystrybucji folderów i aktualnych programów animacji
- Szybkie dostarczenie dowolnych treści do wszystkich lub wybranych odbiorców
- Możliwość przedstawienia przez gości biznesowych informacji o swojej firmie, wydarzeniu, agendy wydarzenia
- Usługa zarządzana z jednego miejsca
- Narzędzie umożliwiające pozyskanie dodatkowych wpływów z oferowanych na kanałach TV serwisów i usług

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Wdrożone przez Orange rozwiązania wpisują się w strategię i misję rozwoju naszych hoteli, których celem jest jeszcze wyższy poziom satysfakcji naszych gości. Stabilny system do odbioru TV i zarządzania nią jest niezawodnym kanałem promocji naszego hotelu, a jednocześnie prostym i nowoczesnym sposobem komunikacji z naszymi gośćmi”.

Agata Michałek

Dyrektor Marketingu
Hotel Gołębiewski Wisła

#5.6 MPWiK Wrocław

O kliencie

MPWiK Wrocław jest miejską spółką z ponad 150-letnią tradycją, która dostarcza wodę i odbiera ścieki, a swoimi działaniami obejmuje nie tylko Wrocław, ale także kilka gmin ościennych. Wykorzystuje innowacyjne technologie do świadczenia usług na wysokim poziomie.

Wyzwanie

Obsługa zleceń opierająca się na wydruku zleceń od mistrza powodowała:

- **problemy w przepływie informacji**
- **spowolnienie procesu obsługi zleceń**
- **brak kompletnej dokumentacji zdjęciowej oraz raportów z zrealizowanych zdarzeń**
- **marnowanie czasu, papieru i pieniędzy**

bluesoft

Branża
wodno-kanalizacyjna

Wielkość firmy
oczyszczalnia ścieków, 68 przepompowni ścieków, 2 zakłady produkcji wody, stacja uzdatniania wody

Skala działania
obsługuje blisko 8 tysięcy zdarzeń rocznie – w tym awarii i planowanych prac na sieci wodociągowo-kanalizacyjnej oraz 40 tysięcy zadań remontowych w obiektach i urządzeniach technologicznych przedsiębiorstwa

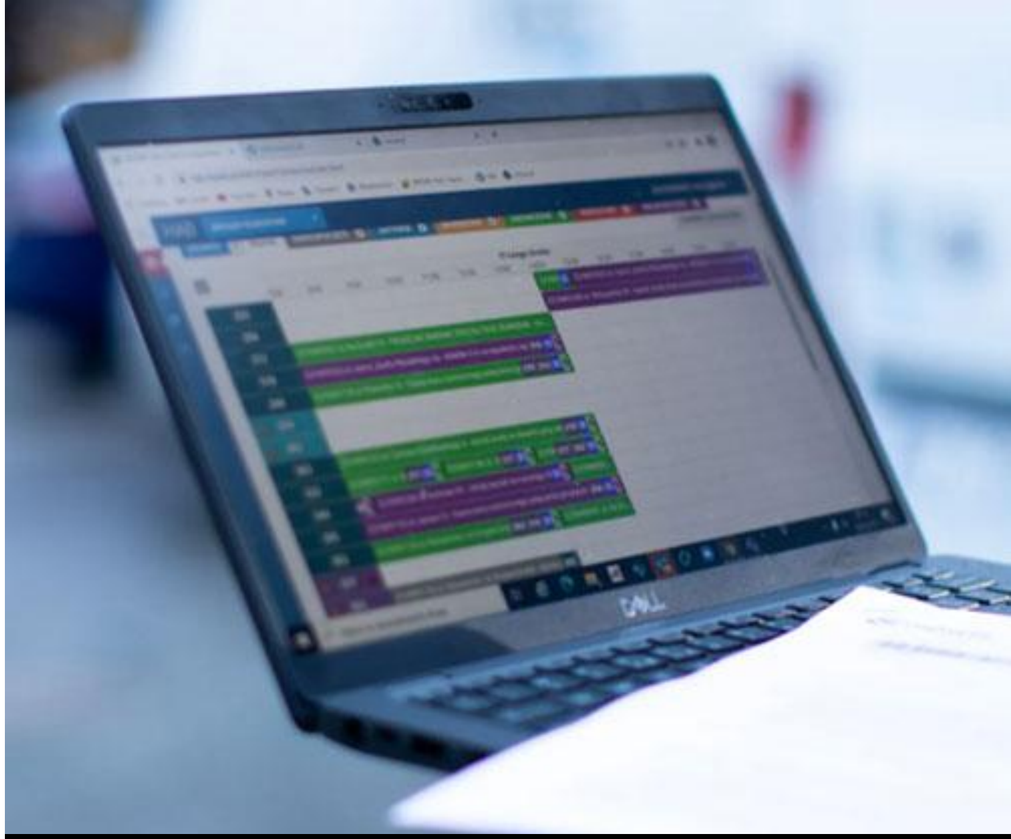
#5.6 MPWiK Wrocław

Rozwiązanie: HAB Workforce Management

BlueSoft – część Orange Polska – wdrożył w MPWiK Wrocław rozwiązanie do zarządzania zespołami pracowników w terenie – HAB Workforce Management.

Korzyści biznesowe

- **Poprawa sprawności procesu zarządzania zadaniami i zwiększenie satysfakcji klienta końcowego z jakości obsługi, dzięki skróceniu czasu realizacji zadań**
- **Optymalizacja kosztów dzięki zwiększeniu liczby zadań obsługiwanych przez jedną brygadę, skrócenie czasu dojazdów i lepsze planowanie pracy oraz doboru materiałów niezbędnych do wykonania zadania**
- **Dostęp do aktualnej informacji o wykonanych i planowanych zadaniach oraz możliwość zarządzania wszystkimi brygadami z jednego miejsca**
- **Prowadzenie kontroli i nadzoru przez zbieranie szczegółowych informacji o procesach, tworzenie rankingów brygad z możliwością określenia ich „specjalizacji”**
- **Poprawa ergonomii pracy przez:**
  – intuicyjną w obsłudze aplikację mHAB na telefon lub tablet dla brygady,
  – dobieranie składu brygad na podstawie informacji o obecności w pracy oraz zaplanowanych urlopach i aktualnych nieobecnościach pracowników



Okiem klienta

„ MPWiK Wrocław zarządza ponad 2 tysiącami kilometrów sieci wodociągowej oraz ponad 1,5 tysiącem kilometrów sieci kanalizacyjnej, obsługuje blisko 8 tysięcy zdarzeń eksploatacyjnych na obu sieciach, które trzeba zdiagnozować i zaplanować. Jednym z priorytetów działalności spółki jest minimalizacja czasu trwania awarii. W realizacji tego zadania wspierają MPWiK między innymi systemy HAB, mHAB i rHAB, z których korzysta ponad 200 pracowników”.

Piotr Słomianny

CFO/CIO MPWiK S.A. we Wrocławiu

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

#5.7 Sailovnia

O kliencie

Sailovnia to sklep stacjonarny i internetowy z siedzibą w Gdyni, oferujący różnego typu towary związane z branżą żeglarską.

Wyzwanie

- **Zmiana identyfikacji marki**
- **Poprawa doświadczeń klienta w trakcie korzystania z e-sklepu i zwiększenie wartości zakupów**
- **Zwiększenie ruchu i finalnych zakupów w sklepie**

Branża
e-commerce

Wielkość firmy
Zapewnia profesjonalny osprzęt, środki chemiczne i konserwujące, odzież i obuwie, akcesoria ratunkowe i asekuracyjne

Skala działania
dystrybucja w sklepie stacjonarnym oraz internetowym

#5.7 Sailovnia

Rozwiązanie: audyt

Przeprowadzono audyt, który obejmował:

- pozycjonowanie sklepu w wyszukiwarkach (SEO)
- doświadczenia klientów i łatwość nawigacji w obrębie serwisu (UX/UI)
- działania w mediach społecznościowych (Facebook Ads, Google Ads)
- sposób wyróżniania produktów firmy w kampaniach reklamowych (tzw. USP)

Korzyści biznesowe

Dzięki wdrożeniu wniosków poaudytowych Sailovnia zyska:

- lepszą jakość strony i jej przyjazność dla odwiedzających
- szybsze dotarcie klienta do poszukiwanego produktu
- wzmocnienie pozycjonowania strony w wyszukiwarkach (SEO)
- zwiększenie ruchu na stronie
- zwiększenie prawdopodobieństwa zakupu
- wzmocnienie relacji z klientami
- wzrost zaufania do marki i jej lepszą rozpoznawalność

Okiem klienta

„ Sama potrzeba audytu wynikała z nabytego doświadczenia, że pewne działania można wykonać lepiej, inaczej. Wiedzieliśmy, że nie znamy się na prowadzeniu sklepu na tyle, żeby wszystko ogarnąć samemu. Byliśmy również świadomi, że pewne rzeczy są robione przez nas źle lub mało profesjonalnie, ale mieliśmy trudności ze zdiagnozowaniem konkretnych problemów, a w szczególności znalezieniem rozwiązań. Potrzebowaliśmy więc profesjonalistów, którzy z jednej strony wskażą nam, co jest nie tak i wymaga poprawy, a z drugiej będą wiedzieli, jak naprawić błędy. To właśnie dobre praktyki czy konkretne rozwiązania wskazanych niedociągnięć są największą wartością audytu dla nas”.

Rafał Milarczyk, managing director w Sailovni

#5.8 Trans-Bas

O kliencie

Podstawową działalnością firmy Trans-Bas mieszczącej się w Zamościu jest transport drogowy towarów. Przedsiębiorstwo obsługuje jedną z ogólnokrajowych sieci sklepów spożywczych oraz transport chłodniczy na terytorium Europy.

Wyzwanie

- **Brak wiarygodnej kontroli zużycia paliwa**
- **Brak możliwości zdalnego odczytu danych z tachografu i karty kierowcy**
- **Problemy z transmisją danych do systemu SENT GEO (przekazywanie danych o lokalizacji pojazdów)**

Branża
Transport i logistyka

Wielkość firmy
flota 46 pojazdów ciężarowych, 50 wykwalifikowanych pracowników

Skala działania
obsługa ogólnopolskiej sieci sklepów spożywczych, transport chłodniczy na terytorium Europy

#5.8 Trans-Bas

Rozwiązanie: Telematyka

Wdrożenie rozwiązania objęło moduły:

- **kontroli zużycia paliwa - dokładna i szczegółowa analiza ilości paliwa w zbiornikach pojazdów**
- **alertu czasu pracy - zdalny, bieżący odczyt informacji o czasie pracy kierowcy**
- **zdalnego odczytu plików DDD, które przechowują wszystkie dane związane z pojazdem na cyfrowym tachografie ciężarówki - pełna obsługa i automatyzacja pobierania informacji**

Korzyści biznesowe

- **Obniżenie zużycia paliwa o 4-5%**
- **Merytoryczne rozstrzyganie sporów bez zbędnych dyskusji z kierowcami dzięki stałemu monitoringowi**
- **Możliwość dokładnego sprawdzenia czasu pracy kierowcy, stanu pojazdu i aktualnego poziomu paliwa w baku**
- **Określenie w czasie rzeczywistym prawdopodobieństwa dotarcia pojazdu przy aktualnym stanie paliwa do miejsca docelowego**
- **Oszczędności wynikające z lepszego i sprawniejszego zarządzania flotą i przejazdami**

Okiem klienta

„Nasza branża bezustannie mierzy się z szeregiem wyzwań – przede wszystkim rosnącymi kosztami i niedoborem wykwalifikowanych pracowników. Dlatego szukamy rozwiązań, które pomogą zautomatyzować i zoptymalizować wiele procesów, aby każdy przejazd był maksymalnie efektywny. Telematyka od Orange pomogła w znaczącym stopniu zoptymalizować zarządzanie flotą, zużycie paliwa oraz czas pracy kierowców."

Jacek Rozsypał, IT manager, Trans-Bas

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

#5.9 Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji

O kliencie

Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji to platforma firm działających na rzecz cyfrowej transformacji gospodarki i modernizacji państwa. Członkami Izby jest ponad 130 firm prowadzących działalność w sektorze teleinformatyki, reprezentowanych poprzez swoich przedstawicieli.

Wyzwanie

Dotychczasowa strona internetowa była wolna i nieefektywna, co wpływało negatywnie na wizerunek organizacji. Izba potrzebowała nowoczesnej i atrakcyjnej strony internetowej, która będzie szybka, łatwa w obsłudze i elastyczna.

Konieczny był także nowy system zarządzania treścią na stronie (CMS), który umożliwiłby łatwe tworzenie i aktualizowanie treści, takich jak wpisy, menu czy galerie.

Branża
instytucje publiczne

Skala działania
skupia ponad 130 firm z sektora teleinformatyki

5 Digital Business

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#5.9 Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji

Rozwiązanie: e-commerce

Orange we współpracy z DigitLabs wdrożył nową stronę internetową Izby.

- Kluczowym aspektem projektu była dostępność treści dla różnych użytkowników. Zapewniono czytelność treści, kontrasty kolorów i dostępność na różnych ekranach
- Połączenie z wtyczką Mailchimp pozwoliło na zbieranie adresów e-mail odwiedzających i tworzenie listy subskrybentów
- W trakcie przenoszenia treści i struktury ze starej strony na nową priorytetem było zadbanie o optymalizację pod kątem wyszukiwarek (SEO). Instalacja skryptu Google Analytics umożliwiła monitorowanie ruchu na stronie
- Ostatnim krokiem było stworzenie instrukcji i przeszkolenie osób zarządzających stroną

Korzyści biznesowe

- Szybkość działania – po wdrożeniu strony użytkownicy nie muszą długo czekać na wyświetlenie treści
- Zgodność ze standardami – nowa strona jest zgodna z obowiązującymi standardami internetowymi
- Przyjazny panel administracyjny – osoby zarządzające stroną mogą łatwo dodawać i edytować treści, monitorować statystyki i przeprowadzać zmiany. Nie muszą mieć specjalistycznej wiedzy technicznej

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Nasza nowa strona prezentuje się atrakcyjnie, jest dostępna i funkcjonalna dla użytkowników. Cieszymy się ze współpracy z Orange, która umożliwiła wykorzystanie najnowszych technologii i narzędzi do stworzenia responsywnej, funkcjonalnej, łatwej w obsłudze i estetycznej strony internetowej. Spełnia ona nasze oczekiwania, a przede wszystkim oczekiwania naszych Członków”.

Maciej Wnuk

Manager ds. Operacyjnych w PIIT

#5.10 Koncern tytoniowy

O kliencie

Orange Business we współpracy z BlueSoft – częścią Orange Polska, dostarczył rozwiązanie światowemu liderowi branży tytoniowej, który:

- **ma 39 zakładów produkcyjnych**
- **zatrudnia ponad 69 600 pracowników z całego świata**
- **posiada sześć z piętnastu najpopularniejszych marek tytoniowych na świecie, dostępnych na ponad 180 rynkach**

Wyzwanie

Automatyzacja procesu konfiguracji zapór bezpieczeństwa wiązała się z wyzwaniami, takimi jak:

- **zmiana procesu akceptacji zgłaszanych wymagań**
- **modyfikacja procesu zgłaszania nowych zmian przez klientów końcowych**
- **zmiana przepływu oraz integracja z Jira**
- **konieczność utworzenia repozytorium konfiguracji**

Branża
Produkcja wyrobów tytoniowych

Wielkość firmy
39 zakładów produkcyjnych

Skala działania
zatrudnia 69,6 tys. pracowników na całym świecie, działa na 180 rynkach

#5.10 Koncern tytoniowy

Rozwiązanie: Firewall Automation

Orange Business wraz z firmą BlueSoft – spółką wchodzącą w skład grupy Orange – dostarczył rozwiązanie o nazwie Firewall Automation (FWA), które pomaga w automatyzacji konfiguracji firewalli.

FWA to zestaw narzędzi zintegrowanych z różnymi systemami w chmurze oraz repozytorium obiektów w Terraform – systemie służącym do zarządzania infrastrukturą u klienta. Skrypty zaprogramowane przez naszych ekspertów z BlueSoft pozwalają na automatyzację procesu konfiguracji. Narzędzie zostało zintegrowane z systemami i platformami klienta.

Korzyści biznesowe

Rozwiązanie pozwoliło na:

- **usprawnienie procesu konfiguracji firewalli dla klientów końcowych**
- **odciążenie zespołów utrzymaniowych i DevOps z prac o charakterze rutynowym i czasochłonnym**
- **ustrukturyzowanie i zautomatyzowanie procesów obsługi konfiguracji firewalli**
- **zwiększenie satysfakcji klienta końcowego w związku z usprawnieniem obsługi zgłoszeń**

Okiem inżyniera BlueSoft

„Dzięki wdrożeniu FWA zespoły po stronie klienta zostały odciążone, a proces realizacji zadań zgłaszanych przez klientów końcowych stał się szybszy i bardziej efektywny. Rozwiązanie przyczyniło się do zwiększenia satysfakcji kontrahentów w związku z usprawnieniem obsługi zgłoszeń oraz pozwoliło na efektywniejsze wykorzystanie czasu i zasobów ludzkich”.

#5.11 GPW DAI

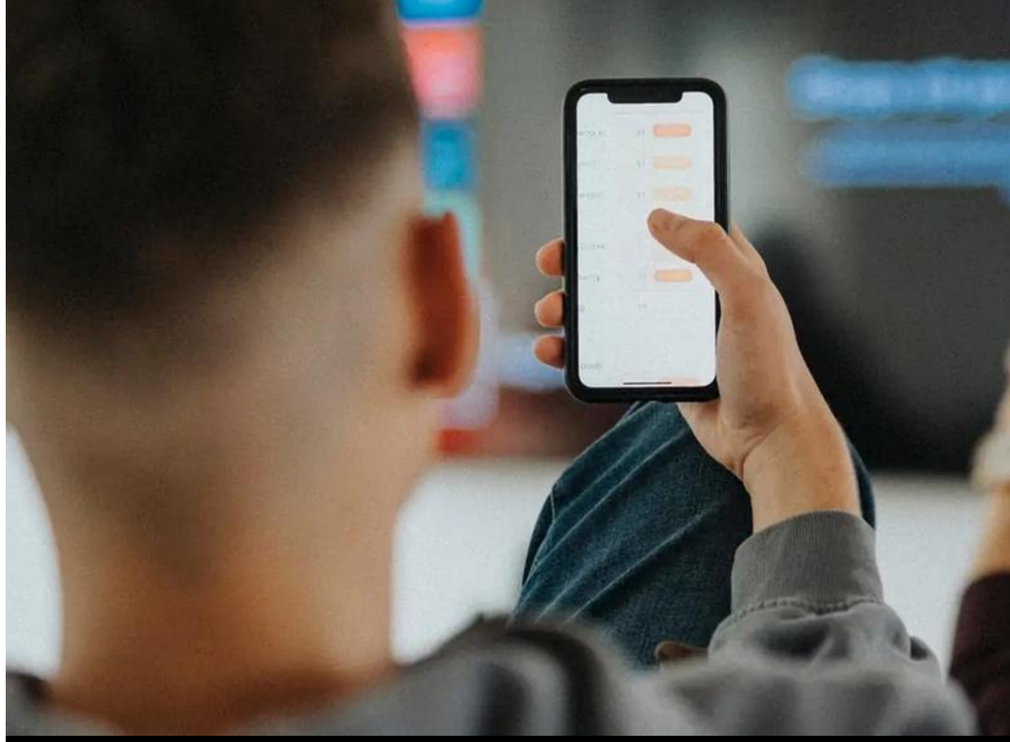
O kliencie

GPW DAI to innowacyjna spółka z sektora Ad Tech Wideo Plus, która jest częścią Grupy Kapitałowej GPW (Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie). Firma powstała jako odpowiedź na zmieniające się potrzeby rynku reklamowego. Łączy doświadczenie giełdowe z nowoczesnymi technologiami.

GPW DAI tworzy zaawansowane platformy do zarządzania spersonalizowanymi reklamami telewizyjnymi i ich dystrybucji. Firma wykorzystuje algorytmy uczenia maszynowego do profilowania widzów i osiąga skuteczność na poziomie 90% na terytorium Europy.

Wyzwania rynku reklamy telewizyjnej w Polsce:

- Malejący czas antenowy dostępny na reklamy z powodu rosnącej popularności serwisów streamingowych
- Konieczność lepszego dopasowania reklam do konkretnych grup odbiorców
- Brak kontroli nad reklamami w popularnych platformach internetowych
- Konieczność stworzenia niezależnej polskiej platformy do zarządzania reklamami



Branża
Media i reklama

Skala działania
współpraca na rynku reklam telewizyjnych z nadawcami i reklamodawcami

#5.11 GPW DAI

Rozwiązanie: system dystrybucji spersonalizowanych reklam

Grupa Orange dostarczyła kompleksowe rozwiązanie, które obejmuje:

- infrastrukturę sprzętową i programową (Orange + Integrated Solutions)
- technologię CDN (Content Delivery Network) do dystrybucji reklam (Orange)
- integrację z serwerami reklamowymi różnych dostawców (BlueSoft)
- rozwiązanie do fizycznego umieszczania reklam w strumieniu wideo (Orange + MediaKind)
- usługi profesjonalne, w tym rozwój i utrzymanie platformy (Orange)
- unikalne algorytmy profilowania widzów oparte na sztucznej inteligencji i uczeniu maszynowym

Korzyści biznesowe

- Obniżenie zużycia paliwa o 4-5%
- Merytoryczne rozstrzyganie sporów bez zbędnych dyskusji z kierowcami dzięki stałemu monitoringowi
- Możliwość dokładnego sprawdzenia czasu pracy kierowcy, stanu pojazdu i aktualnego poziomu paliwa w baku
- Określenie w czasie rzeczywistym prawdopodobieństwa dotarcia pojazdu przy aktualnym stanie paliwa do miejsca docelowego
- Oszczędności wynikające z lepszego i sprawniejszego zarządzania flotą i przejazdami

5 Digital Business

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Partnerstwo z Grupą Orange Polska otworzyło przed nami zupełnie nowe możliwości budowania zasięgu dla reklamy personalizowanej. Dzięki ich kompleksowemu rozwiązaniu technologicznemu stworzyliśmy platformę, która nie tylko odpowiada na aktualne wyzwania rynku reklamowego, ale także wyznacza nowe standardy w branży. Szczególnie cenimy sobie elastyczność i skalowalność dostarczonego rozwiązania. Pozwala nam to szybko reagować na zmieniające się potrzeby rynku i systematycznie rozszerzać naszą ofertę. Co więcej, dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym możemy oferować naszym klientom niespotykany dotąd poziom precyzji w targetowaniu reklam, który nie był dotychczas dostępny w telewizji linearnej. Ta współpraca to dla nas więcej niż tylko relacja klient – dostawca. To prawdziwe partnerstwo technologiczne, które pozwala nam wspólnie kształtować przyszłość reklamy telewizyjnej w Polsce. Jestem przekonany, że to dopiero początek naszej wspólnej drogi ku innowacjom w świecie mediów i reklamy”.

Michał Wigurski, wiceprezes GPW DAI

#5.12 Ziaja

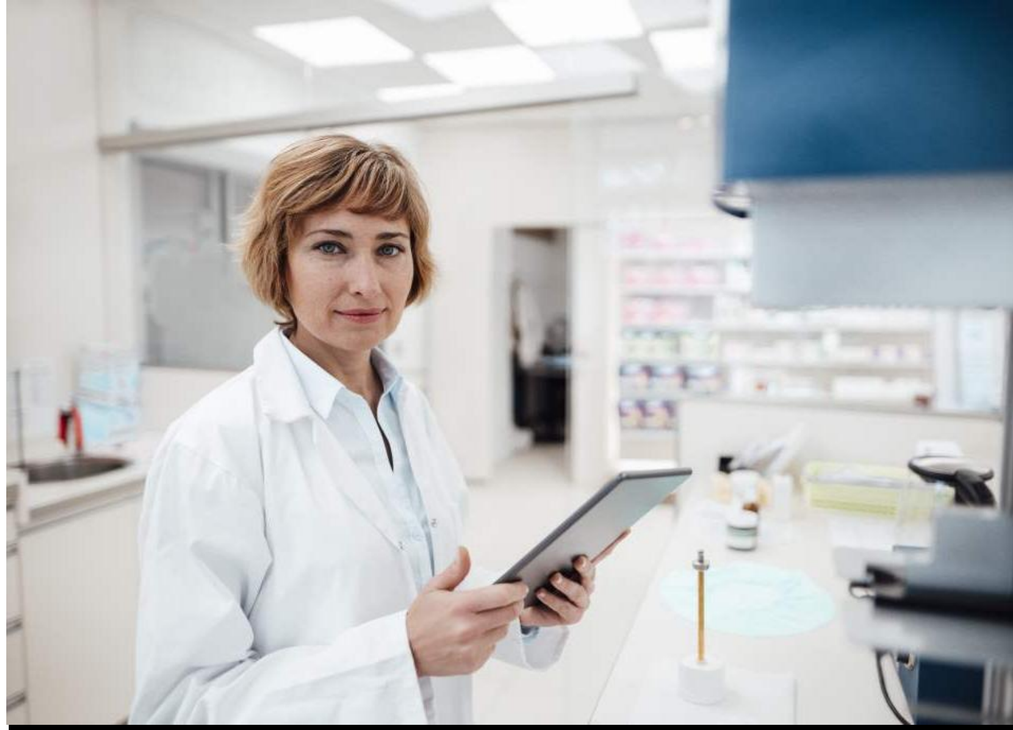
O kliencie

Ziaja to polska firma farmaceutyczno-kosmetyczna z siedzibą w Gdańsku. Produkuje i dystrybuuje dermokosmetyki oraz leki na rynku krajowym i zagranicznym. Zatrudnia ponad 600 osób i jest jednym z największych pracodawców w regionie Pomorza.

Wyzwania rynku reklamy telewizyjnej w Polsce:

Konieczność wprowadzenia rozwiązania, które:

- **uprości zarządzanie użytkownikami i urządzeniami**
- **zwiększy poziom ochrony danych**
- **ograniczy koszty licencyjne**
- **pozwoli elastycznie rozwijać środowisko IT w przyszłości**



Branża
farmaceutyczno-kosmetyczna

Wielkość firmy
ponad 600 pracowników

Skala działania
produkcja i dystrybucja dermokosmetyków i leków – rynek krajowy i zagraniczny

#5.12 Ziaja

Rozwiązanie: Microsoft 365

- Audyt obecnego środowiska IT i analiza potrzeb firmy
- Wdrożenie zabezpieczeń (Defender, Intune)
- Zakup licencji chmurowych w tym pakietów Business Premium i Standard, które umożliwiają korzystanie z całej gamy funkcjonalności (SharePoint, OneDrive, Exchange Online, Teams)
- Szkolenia dla użytkowników i administratorów

Korzyści biznesowe

- Uproszczenie zarządzania IT – wszystkie urządzenia i użytkownicy obsługiwani z jednego panelu
- Zwiększone bezpieczeństwo – zaawansowane funkcje ochrony danych i urządzeń mobilnych (Intune)
- Oszczędności kosztowe – brak konieczności zakupu osobnych licencji Intune
- Elastyczność – łatwo skalowalne środowisko IT

Okiem klienta

„Dzięki współpracy z Orange możemy skupić się na rozwoju produktów i ekspansji, zamiast na codziennych problemach z zarządzaniem IT. Nowe rozwiązanie daje nam poczucie bezpieczeństwa i kontroli”.

Bartosz Ziaja,

Wiceprezes i Dyrektor Pionu Badawczo-Rozwojowego

Dla firm

#6 Cyberbezpieczeństwo

1. **PEC Gliwice** | Audyt cyberbezpieczeństwa, karty SIM - M2M
2. **Orange Cyberdefense** | Audyt cyberbezpieczeństwa
3. **Herbapol-Lublin** | Testy bezpieczeństwa

orange™
tu jest

#6.1 PEC Gliwice

O kliencie

PEC Gliwice zajmuje się wytwarzaniem, przesyłaniem i dystrybucją ciepła na terenie Gliwic. Produkcja odbywa się w Ciepłowni Gliwice oraz w dwóch lokalnych kotłowniach.

Wyzwanie

Zabezpieczenie infrastruktury PEC Gliwice przed kolejnymi atakami hakerskimi.

Branża
ciepłownicza

Wielkość firmy
251 pracowników

Skala działania
zaopatruje w ciepło systemowe instytucje, zakłady przemysłowe, obiekty handlowe oraz mieszkańców - 100 tysięcy gliwiczan

6 Cyberbezpieczeństwo

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#6.1 PEC Gliwice

Rozwiązanie: audyt bezpieczeństwa

- Przeprowadziliśmy audyt bezpieczeństwa
- Przedstawiliśmy raport z rekomendacjami działań
- Zwiększyliśmy bezpieczeństwo sieci ciepłowniczej w Gliwicach

Korzyści biznesowe

- Uzyskanie obiektywnej opinii na temat stanu audytowanych obiektów, przygotowanej przez zewnętrznych ekspertów
- Wykrycie wszelkich uchybień i ryzyk związanych z infrastrukturą informatyczną
- Zalecenia w zidentyfikowanych obszarach potencjalnego usprawnienia systemów bezpieczeństwa
- Wskazanie możliwości usprawnienia procesów, poprawy efektywności, racjonalizacji działań oraz optymalizacji kosztów
- Wydatki na poprawę bezpieczeństwa bez wpływu na opłaty wnoszone przez odbiorców ciepła systemowego
- Wprowadzone zmiany pozytywnie wpłynęły na obsługę i poprawę ochrony danych osobowych

Okiem klienta

„W mojej ocenie audyt został przeprowadzony bardzo profesjonalnie, a jego wyniki były bardzo surowe, na czym nam zależało – zarówno stosowane wcześniej rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa, jak i sprzęt zostały poddane krytyce. Po zapoznaniu się z wynikami wprowadziliśmy zalecane zmiany, a po kolejnych 4 miesiącach ponowiliśmy audyt. Uważam, że ponowna analiza bezpieczeństwa jest niezbędna, aby należycie ocenić efekty wprowadzonych zmian i aktualny poziom zabezpieczeń. Co więcej, zamierzamy w kolejnym roku przeprowadzić następny audyt bezpieczeństwa. Jest to szczególnie istotne, gdyż nasza firma może zostać zakwalifikowana przez Departament Bezpieczeństwa i Zarzadzania Kryzysowego przy Ministerstwie Energii do grupy operatorów kluczowych, co oznacza zwiększenie wymagań w obszarze bezpieczeństwa. W takiej sytuacji nasza współpraca z Orange jeszcze bardziej się zacieśni”.

Krzysztof Szaliński
Zastępca Dyrektora ds. Technicznych PEC Gliwice

6 Cyberbezpieczeństwo

Powrót do spisu treści

#6.2 Orange Cyberdefense

O kliencie

Orange Cyberdefense (OCD) to wyspecjalizowana jednostka biznesowa Orange, które dostarcza zaawansowane usługi cyberbezpieczeństwa dla międzynarodowych przedsiębiorstw.

OCD wraz z ekspertami ds. cyberbezpieczeństwa OT Orange Polska przeprowadził audyt bezpieczeństwa w przedsiębiorstwie produkcyjnym, które ma wiele rozproszonych lokalizacji w USA i na świecie.

Wyzwanie

- **Identyfikacja potencjalnych zagrożeń i słabych punktów w sieci i systemach IOT**
- **Rekomendacje rozwiązań, które pomogą w wyeliminowaniu lub zminimalizowaniu wystąpienia zagrożeń dla ciągłości biznesowej przedsiębiorstwa**

Branża
cyberbezpieczeństwo

Skala działania
europejski lider w zakresie cyberbezpieczeństwa, obsługuje międzynarodowe przedsiębiorstwa na całym świecie

#6.2 Orange Cyberdefense

Rozwiązanie: audyt bezpieczeństwa

Projektem objęto w Stanach Zjednoczonych dziesięć lokalizacji klienta, które są oddalone od siebie o tysiące kilometrów.
W ramach audytu eksperci ds. cyberbezpieczeństwa Orange:

- **przeprowadzali wywiady z klientami, rozpoznawali potrzeby i funkcjonujące procesy**
- **oszacowali podatności infrastruktury OT dzięki odpowiedniej wiedzy specjalistycznej oraz właściwym narzędziom**
- **zidentyfikowali i przedstawili istotne zagrożenia, które mogą mieć wpływ na ciągłość biznesową klienta**
- **zaproponowali zmiany w konfiguracji sieci i urządzeń klienta**

Korzyści biznesowe

Klient uzyskał:

- **spójny raport dotyczący zidentyfikowanej infrastruktury, który zawierał szczegółowe informacje na temat jej funkcjonowania w sieci**
- **wiedzę na temat nowych zagrożeń oraz najnowocześniejszych technik cyberprzestępców**
- **wiedzę o podatności swoich urządzeń na zagrożenia**
- **informacje dotyczące ryzyka wpływu zagrożeń na ciągłość biznesową**
- **wdrożenie odpowiednich rekomendacji w celu minimalizacji ryzyka utraty ciągłości biznesowej**

Okiem klienta

„Dzięki współpracy z ekspertami z Orange Polska przeprowadzony audyt oraz rekomendacje z niego wynikające oznaczały właściwe rozpoznanie potrzeb w zakresie bezpieczeństwa OT kolejnych lokalizacji i spotkały się z wysoką oceną klienta”.

John Dauphinais
Head of Consulting, Orange Cyberdefense

6 Cyberbezpieczeństwo

Powrót do spisu treści

#6.3 Herbapol-Lublin

O kliencie

Herbapol-Lublin S.A. to polska firma z ponad 75-letnią tradycją. Zdobyła zaufanie czterech pokoleń konsumentów dzięki wysokiej jakości produktom ziołowym, herbatom i syropom.
Oferta spółki obejmuje marki spożywcze: Herbapol, Big-Active, Zioła Mnicha i Nasza, a od 2020 roku również markę Herbapol Polana z jej naturalnymi kosmetykami i suplementami diety.

Wyzwanie

- **Konieczność zabezpieczenia systemów IT przed potencjalnymi atakami**
- **Potrzeba zwiększenia świadomości pracowników na temat zagrożeń płynących z sieci**

Branża
FMCG

Skala działania
lokalizacje „Herbapolu-Lublin" znajdują się na terenie całego kraju: w Lublinie, Warszawie, Białymstoku, Wielbarku, Fajsławicach, Poniatowej i Lubawie

#6.3 Herbapol-Lublin

Rozwiązanie: testy penetracyjne i socjotechniczne, webinar szkoleniowy

- **Testy socjotechniczne i webinar szkoleniowy: eksperci przeprowadzili symulowane ataki phishingowe, aby sprawdzić czujność i świadomość pracowników wobec zagrożeń czyhających ze strony cyberprzestępców**

- **Testy penetracyjne: kontrolowany atak na system teleinformatyczny dał klientowi praktyczną ocenę bieżącego stanu bezpieczeństwa tego systemu. W szczególności oceniał podatność i odporność na próby przełamania zabezpieczeń**

Korzyści biznesowe

- **Zwiększenie świadomości i bezpieczeństwa pracowników: dzięki symulowanym atakom phishingowym oraz webinarowi szkoleniowemu pracownicy nauczyli się rozpoznawać cyberzagrożenia i unikać ich**
- **Wzmocnienie zabezpieczeń systemów IT: eliminacja wykrytych luk w zabezpieczeniach pozwoliła na lepszą ochronę infrastruktury IT**

Okiem klienta

„Testy socjotechniczne nie tylko podniosły świadomość naszych pracowników na temat zagrożeń w sieci, ale również pokazały wysoki poziom fachowości i doświadczenia zespołu Orange Polska w realizacji tego typu projektów. Eksperci podczas webinaru szczegółowo omówili wyniki testów, zaprezentowali przykłady popularnych kampanii phishingowych oraz sposoby, w jakie przestępcy próbują manipulować użytkownikami internetu. Te informacje są nieocenione nie tylko podczas pracy, ale również w życiu prywatnym pracowników. Usługa została wykonana terminowo, z uwzględnieniem wszystkich naszych wymagań. Z przyjemnością rekomendujemy Orange Polska S.A. jako solidnego i profesjonalnego partnera w zakresie bezpieczeństwa IT”.

Paweł Rycuniak
Kierownik ds. Bezpieczeństwa i Sieci, Herbapol-Lublin S.A.

6 Cyberbezpieczeństwo

Powrót do spisu treści

Dla firm

#7
Big data

1. DataMasters | Reklama SMS/MMS
2. Bank komercyjny | Reklama SMS/MMS
3. Bergerat Monnoyeur | Reklama SMS/MMS

orange™
tu jest

#7.1 DataMasters

O kliencie

DataMasters to zespół ekspertów od 10 lat specjalizujący się w tworzeniu rozwiązań e-commerce. W swoim dorobku ma 100 zrealizowanych projektów, począwszy od kampanii Google AdWords, reklam Programmatic, poprzez pozycjonowanie, e-mail marketing, po device multiscreening.

Wspólnie z DataMasters zrealizowaliśmy kampanię marketingową dla dealera marki samochodowej premium.

Wyzwanie

Dla dealera samochodowego wyzwaniem było dotarcie do klientów – konkretnych odbiorców planujących zakup samochodu marki premium.

Branża
doradztwo e-commerce

Skala działania
100 zrealizowanych projektów

7 Big data

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#7.1 DataMasters

Rozwiązanie: Mobile Targeted Advertising

Wdrożenie obejmowało:

- zaplanowanie i wykonanie kampanii marketingowej, która zapewnia maksymalizację założonych celów, tj. sprzedaży, promocji marki
- doradztwo i wsparcie marketingowe oraz prawne przy przygotowaniu komunikatów i regulaminów
- wykonanie raportów ilościowych z kampanii

Korzyści biznesowe

Korzystając z ukierunkowanej reklamy mobilnej, udało się efektywnie dotrzeć do szerszej grupy odbiorców w porównaniu z tradycyjnymi formami reklamowymi. Co więcej, można było ją zrealizować szybko, zachowując racjonalny poziom wydatków.

Osiągnięte cele:

- zwiększenie ruchu na stronie internetowej w wybranej grupie docelowej
- zwiększenie sprzedaży produktów
- zebranie leadów
- reklama produktu
- kampania wizerunkowa

Okiem klienta

„Dzięki kampanii zrealizowanej z Orange nasz klient zwiększył sprzedaż swoich produktów. Wiarygodne i bogate dane pochodzące z Orange gwarantowały dotarcie do odpowiednich odbiorców i sukces kampanii. To była pierwsza tego typu wspólna kampania, a jej pozytywne rezultaty skłaniają nas do planowania kolejnych podobnych projektów”.

Magdalena Jargiło
Prezes Zarządu DataMasters

7 Bid data

Powrót do spisu treści

#7.2 Bank komercyjny

O kliencie

Jeden z największych banków komercyjnych w Polsce. Oferuje nowoczesne rozwiązania finansowe dla klientów indywidualnych, mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz polskich i międzynarodowych korporacji.

Posiada jedną z największych sieci oddziałów i placówek partnerskich.

Wyzwanie

- **Zwiększenie zainteresowania klientów produktami bankowymi**
- **Wzrost świadomości marki**
- **Zdobycie nowych klientów poprzez strategiczne wykorzystanie technologii mobilnej**

Branża
finansowa

Skala działania
posiada jedną z największych sieci oddziałów i placówek partnerskich

7 Big data

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#7.2 Bank komercyjny

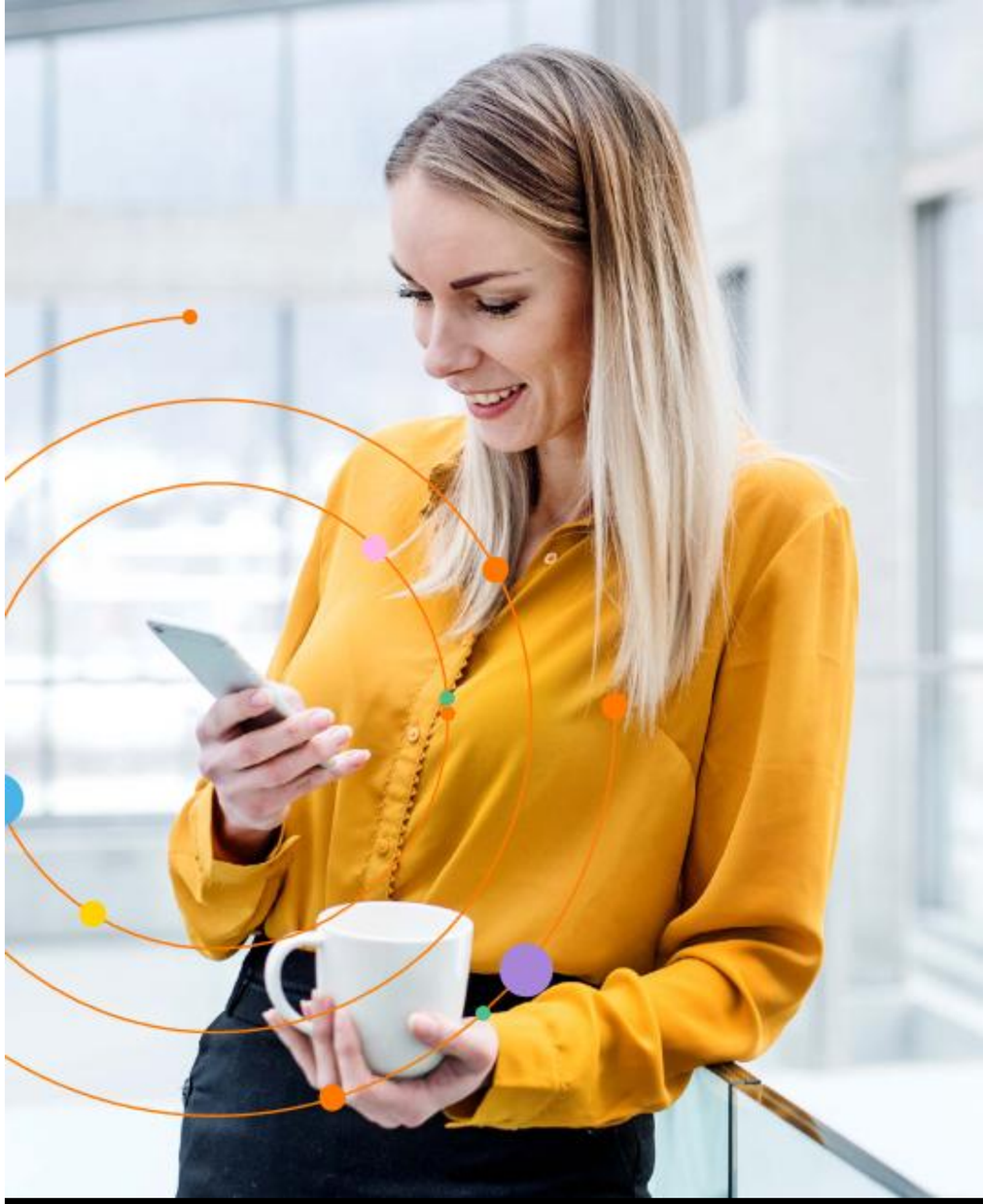
Rozwiązanie: Mobile Targeted Advertising

Wdrożenie obejmowało:

- dopasowanie treści do grup wiekowych, rodzaju klientów (indywidualni lub firmy) i strategii marketingowej banku
- przeprowadzenie kampanii - komunikaty były wysyłane o różnych porach dnia, rano dla pierwszej grupy wiekowej i po południu dla drugiej grupy wiekowej
- raport i rozliczenie kampanii - raport z liczbą osób, które otrzymały SMS i e-mail, oraz rozliczenie kampanii wg liczby udostępnionych rekordów

Korzyści biznesowe

- Pozyskanie nowych klientów spoza bazy - kampania była skierowana do osób, które nie były jeszcze klientami banku, ale korzystały z usług konkurencji
- Dobór konkretnej grupy - kampania była precyzyjnie skierowana do określonej grupy docelowej, wybranej spośród milionów potencjalnych klientów
- Personalizacja komunikacji i przyciągające oferty - komunikaty kampanii zostały dostosowane do potrzeb i preferencji klientów, aby były bardziej skuteczne i atrakcyjne
- Pomiar efektywności - po zakończeniu kampanii bank otrzymał raport, na podstawie którego mógł dokładnie ocenić efektywność kampanii i wyciągnąć wnioski na przyszłość



7 Bid data

Powrót do spisu treści

#7.3 Bergertar Monnoyeur

O kliencie

Bergerat Monnoyeur to wyłączny dystrybutor maszyn Cat w Polsce. Firma specjalizuje się w dostarczaniu wysokiej jakości sprzętu i profesjonalnych usług dla wymagających klientów biznesowych. Działa na polskim rynku od wielu lat.

Wyzwanie

- **Potrzeba poszerzenia bazy klientów w określonych lokalizacjach wskazanych przez klienta**
- **Konieczność precyzyjnego dotarcia do wyselekcjonowanej grupy odbiorców ze specjalistycznych branż**
- **Ograniczone możliwości standardowych kanałów marketingowych w dotarciu do wąskiej grupy docelowej**

Branża
dystrybucja maszyn budowlanych

Wielkość firmy
blisko 400. pracowników w kilkunastu oddziałach

Skala działania
Oferuje pełen przekrój maszyn Cat, sprawny serwis techniczny dostępny na terenie całej Polski oraz szybki dostęp do wszystkich części i wyposażenia dodatkowego

7 Big data

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#7.3 Bergertar Monnoyeur

Rozwiązanie: Mobile Targeted Advertising

Wdrożenie obejmowało:

- 2 specjalne kampanie SMS oraz e-mail w różnych lokalizacjach
- zaawansowane kryteria wyboru odpowiedniej grupy odbiorców
- zaledwie 3 dni na realizację kampanii od momentu zgłoszenia
- integrację różnych kanałów komunikacji (SMS, e-mail) dla zwiększenia skuteczności

Korzyści biznesowe

- Ok. 4% konwersji w kampanii ostródzkiej
- Szybka implementacja działań marketingowych
- Precyzyjne dotarcie do właściwej grupy odbiorców
- Możliwość mierzenia efektywności kampanii w czasie rzeczywistym

Okiem klienta

„Poszukiwaliśmy rozwiązania, które pozwoli nam dotrzeć do bardzo konkretnej grupy odbiorców – firm zainteresowanych zakupem specjalistycznych maszyn Cat. Kampania MTA Orange nie tylko spełniła nasze oczekiwania pod względem precyzji targetowania, ale przede wszystkim przyniosła wymierne rezultaty biznesowe. Szczególnie doceniamy szybkość wdrożenia i profesjonalne podejście zespołu Orange do naszych specyficznych wymagań”.

Tomasz Dzierżyński,
specjalista ds. marketingu internetowego

7 Bid data

Powrót do spisu treści

Dla firm

#8
Realizacje Orange i Integrated Solutions

1. Femion Technology | Korporacyjny dysk w chmurze
2. Grupa Kapitałowa DGP | Korporacyjny dysk w chmurze
3. Prometheus | Integrated Computing
4. BPS Leasing | Integrated Computing

Dowiedz się więcej na integratedsolutions.pl/kontakt/

#8.1 Femion Technology

Chmura to nowe możliwości rozwoju biznesu

O kliencie

Firma od 2014 roku jest krajową instytucją płatniczą rozwijającą usługi przekazów pieniężnych i pożyczek oferowanych przez sieć partnerów i agentów.

Wyzwanie

- **Nowe obszary działania wymagały innowacyjnych rozwiązań**
- **Dodatkową potrzebą był pełny outsourcing IT przy założonym poziomie kosztów**

Branża
finansowa

Skala działania
usługi w zakresie:
- otwartej bankowości
- odroczonych płatności
- przekazu pieniężnego
- udzielania i zarządzania pożyczkami

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#8.1 Femion Technology

Rozwiązanie: Integrated Computing

Zaproponowaliśmy rozwiązania chmurowe oparte na technologii VMware.

- **Podstawą wdrożonego rozwiązania jest wirtualne centrum danych bazujące na technologii wirtualizacji firmy VMware, z panelem klienta vCloud Director do samodzielnego zarządzania przydzielonymi zasobami**
- **Dodatkowo dostarczyliśmy dokumenty potwierdzające spełnienie wymogów formalnych dotyczących bezpieczeństwa**

Korzyści biznesowe

Wdrożone rozwiązanie zagwarantowało:

- **zwiększoną wydajność infrastruktury odpornej na pojedyncze punkty awarii**
- **poufność jak i nieprzerwany dostęp oraz utrzymanie integralności danych dzięki profesjonalnej obsłudze specjalistów Orange i szyfrowaniu**
- **utrzymanie kosztów na dotychczasowym poziomie, z jednoczesnym podniesieniem wydajności oraz gwarancjami ciągłości działania biznesu**

Okiem klienta

„Większy wolumen klientów wymaga absolutnej niezawodności systemów. Dzięki współpracy z Orange i Integrated Solutions uzyskaliśmy nie tylko doskonałą platformę chmurową, całkowicie odpowiadającą naszym oczekiwaniom, ale również gwarancję spełnienia wszystkich wymogów formalnych i gotowość na ewentualne kontrole organów nadrzędnych”.

Tomasz Baliński

Dyrektor ds. rozwoju biznesu, Femion Technology

#8.2 Grupa Kapitałowa DGP

O kliencie

Grupa Kapitałowa DGP jest jednym z największych w Polsce konsorcjów świadczących usługi outsourcingu dla biznesu. Specjalizuje się w branży ochrony i sprzątania. Swoje usługi od ponad 30 lat świadczy przedsiębiorstwom, instytucjom, placówkom administracji państwowej i wojska.

Wyzwanie

- **Komunikacja wewnętrzna prowadzona głównie za pośrednictwem poczty elektronicznej powodująca spowalnianie pracy poprzez wielokrotne przesyłanie różnych wersji tego samego dokumentu**
- **Trudności z przesyłaniem dużych plików, które utrudniają pracę zespołową i opóźniają raportowanie efektów pracy Działu Handlowego**

Branża
usługi outsourcingowe

Wielkość firmy
sieć oddziałów i placówek terenowych na terenie całego kraju,
ponad 9000 pracowników

Skala działania
usługi:
- czystościowo-porządkowe
- ochrony
- cateringu
- hotele

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#8.2 Grupa Kapitałowa DGP

Rozwiązanie: Korporacyjny dysk w chmurze

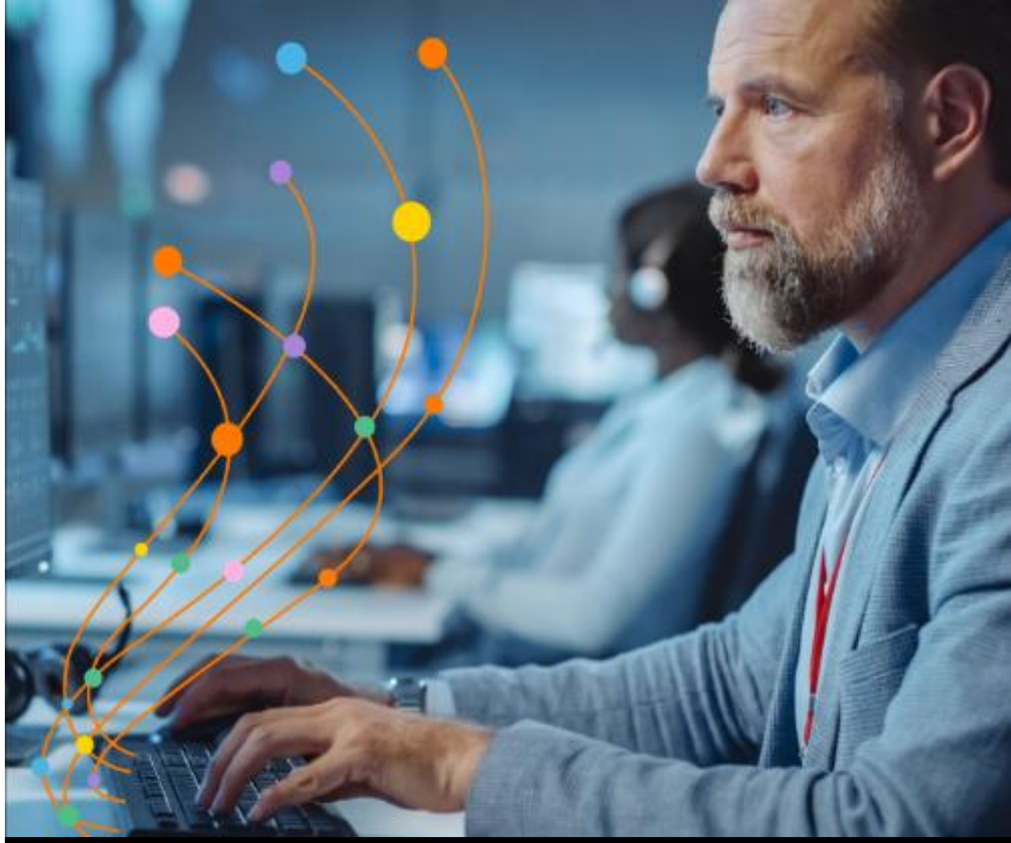
Orange wraz z Integrated Solutions zaproponował rozwiązanie oparte na systemie FILR opracowanym przez Micro Focus, udostępniane w formie usługi z chmury obliczeniowej: Korporacyjny dysk w chmurze. Pozwala ono na:

- **przesyłanie i przechowywanie plików**
- **możliwość edycji plików Microsoft i Libre Office, nawet w sytuacji, gdy użytkownik nie posiada specjalnego oprogramowania. Edycja dokumentów jest możliwa przez przeglądarkę**
- **współdzielenie dokumentu z innymi współpracownikami**

Korzyści biznesowe

Wdrożenie systemu pozwoliło usystematyzować sposób raportowania, poprawiło komunikację pomiędzy pracownikami terenowymi a centralą oraz zapewniło bezpieczeństwo danych wrażliwych.

- **Brak kosztów inwestycyjnych związanych z budową infrastruktury IT**
- **Miesięczne opłaty abonamentowe za wykorzystane zasoby**
- **Przechowywanie danych w Centrum Przetwarzania Danych Orange Polska – bezpieczeństwo potwierdzone przez liczne certyfikaty**
- **Wysoki poziom SLA**
- **Odciążenie działu IT**



Okiem klienta

„Dzięki współpracy z Orange oraz Integrated Solutions zostały wyeliminowane problemy, z którymi borykali się nasi pracownicy. Nasze usługi oferujemy m.in. placówkom administracji państwowej i wojsku, zatem wybór partnera, posiadającego odpowiednią pozycję na rynku wraz z kluczowymi dla naszych klientów certyfikatami, nie jest przypadkowy. W niedalekiej przyszłości planujemy rozszerzyć wykorzystanie Korporacyjnego dysku w chmurze w kolejnych działach firmy”.

Krzysztof Wójciak
Kierownik Działu Informatyki Grupy Kapitałowej DGP

#8.3 Prometheus

O kliencie

Prometheus jest liderem w produkcji dronów wirnikowych i aktywnie wspiera usługi „Dron as a service”.
Oferta firmy obejmuje sprzedaż systemów dronowych do:

- **detekcji metanu**
- **inspekcji i paszportyzacji sieci ochrony infrastruktury krytycznej**
- **ratownictwa**

Wyzwanie

- **Skalowalność i przewidywalność kosztów**
- **Niskie opóźnienia w transmisji danych**
- **Wsparcie dla technologii 5G**
- **Gwarancja niezawodności systemu**
- **Globalna ekspansja**

Branża
khmhd knsmhbyd h knsmhbsvn

Skala działania
twórca Hybrydowej Platformy Dronowej H2 Prometheus UAV. Spółka uruchomiła pierwszą na świecie seryjną produkcję dronów tego typu

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#8.3 Prometheus

Rozwiązanie: Integrated Computing, Mobile

Aby w sposób niezawodny transferować dane do Data Center i efektywnie przetwarzać dane zebrane przez drony w czasie rzeczywistym, firma nawiązała współpracę z Grupą Orange.
Podczas wdrożenia inżynierowie Orange i Integrated Solutions skupili się zarówno na warstwie telekomunikacyjnej, jak i chmurowej.

- **Zastosowano karty SIM do transmisji danych z dronów**
- **Przesyłane dane są przetwarzane w chmurze obliczeniowej Integrated Computing**
- **Ścisłe partnerstwo z Orange 5G Lab zapewniło odpowiednie parametry pasma i umożliwiło transmisję danych w czasie rzeczywistym**

Korzyści biznesowe

- **Firma zrealizowała prototyp modelu biznesowego, który pozwalał na skuteczną komercjalizację usługi**
- **Orange i Integrated Solutions – jako dostawcy kompleksowego rozwiązania – zapewnili profesjonalne wsparcie projektowe i ułatwili szybkie wdrożenie oraz skuteczną ekspansję**
- **Dzięki rozpoznawalności globalnej i wsparciu ze strony partnerów Prometheus mógł nawiązać współpracę marketingową na różnych płaszczyznach, co przyniosło dodatkowe korzyści w pozyskiwaniu klientów**
- **Dzięki elastycznym i przejrzystym modelom biznesowym dla złożonej infrastruktury firma jest gotowa do dalszego rozwoju i ekspansji na nowe rynki**

Okiem klienta

„Dzięki współpracy z niezawodnymi partnerami technologicznymi – jakimi są Orange i Integrated Solutions – nasza firma mogła osiągnąć ambitne cele i przekształcić wizję usług „Dron as a service" w rzeczywistość. Zaawansowane usługi zapewniły nam skalowalność, przewidywalność kosztów oraz bezpieczne przetwarzanie ogromnych ilości danych w czasie rzeczywistym. Partnerstwo pozwoliło nam skupić się na rozwijaniu naszych innowacyjnych rozwiązań, a jednocześnie zapewniło nam wsparcie globalnej marki i samego projektu na najwyższym poziomie. Jesteśmy pewni, że ta współpraca przyczyni się do naszego sukcesu na międzynarodowych rynkach".

Robert Drzewiecki,

CEO, Prometheus S.A.

#8.4 BPS Leasing

O kliencie

BPS Leasing S.A. z siedzibą w Warszawie to innowacyjna firma, która dostosowuje swoje usługi do potrzeb rynku i oferuje kompleksowe rozwiązania finansowe.
Specjalizuje się:

- **w leasingu pojazdów, maszyn, urządzeń oraz nieruchomości komercyjnych**
- **w pożyczkach leasingowych i faktoringu**

Wyzwanie

- **Konsolidacja rozproszonej infrastruktury faktoringowej i leasingowej IT w jednym, bezpiecznym środowisku**
- **Zapewnienie odpowiedniej wydajności dla nowego systemu leasingowego pod kątem planu dynamicznego rozwoju spółki**
- **Optymalizacja kosztów związanych z utrzymaniem i rozwojem infrastruktury IT**
- **Minimalizacja ryzyka operacyjnego związanego z zarządzaniem wieloma systemami**
- **Potrzeba zachowania ciągłości biznesowej podczas procesu transformacji**
- **Konieczność zapewnienia skalowalności rozwiązania w odpowiedzi na przyszłe potrzeby biznesowe**
- **Uproszczenie procesów zarządzania całym środowiskiem IT**

Branża
finansowa

Skala działania

- **leasing pojazdów, maszyn, urządzeń oraz nieruchomości komercyjnych**
- **pożyczki leasingowe i faktoring**

2 Rozwiązania chmurowe

Dowiedz się więcej. Pobierz PDF

Powrót do spisu treści

#8.4 BPS Leasing

Rozwiązanie: Integrated Computing

Orange wraz z Integrated Solutions wdrożył rozwiązanie chmurowe typu Infrastructure as a Service (IaaS), zlokalizowane w Data Center Orange o klasie niezawodności TIER III+. Do środowiska chmurowego zostały przeniesione kluczowe systemy firmy, w tym: Portal Klienta, Portal Doradcy, system core-owy MIDAS Lease (mLease).

W migracji wykorzystane zostały technologie Oracle Linux Virtualization Manager (OLVM) oraz VMware Cloud Director

Korzyści biznesowe

- **1. Korzyści techniczne:**
- **konsolidacja wszystkich strategicznych systemów w jednym miejscu**
- **wysoka dostępność systemów (brak awarii powodujących utratę dostępu do danych)**
- **zawsze aktualna infrastruktura techniczna**
- **optymalna wydajność dzięki środowisku OLVM**
- **skalowalność infrastruktury wg aktualnego zapotrzebowania**

2. Korzyści organizacyjne i finansowe:

- **jeden punkt kontaktu (helpdesk 24/7) dla wszystkich kwestii technicznych**
- **uproszczenie procesów zarządzania IT**
- **przeniesienie odpowiedzialności za infrastrukturę na dostawcę**
- **sprawna współpraca z zaufanymi partnerami (VerdIT, Softman)**
- **optymalizacja kosztów licencyjnych**
- **brak konieczności inwestycji w zakup i utrzymanie sprzętu**

2 Rozwiązania chmurowe

Powrót do spisu treści

Okiem klienta

„Decyzja o przeniesieniu naszych systemów do chmury Integrated Computing okazała się strategicznym krokiem w rozwoju BPS Leasing. Otrzymaliśmy nie tylko niezawodną infrastrukturę IT, ale przede wszystkim zyskaliśmy partnera, który rozumie specyfikę naszej branży i aktywnie wspiera nasze cele biznesowe. Szczególnie doceniamy profesjonalizm zespołu Integrated Solutions oraz płynność całego procesu migracji, który przebiegł bez zakłóceń w działalności operacyjnej firmy. To wdrożenie pozwoliło nam skoncentrować się na tym, co najważniejsze – obsłudze naszych klientów i rozwoju biznesu, zaś w przyszłości pozwoli nam rozwijać nasze systemy, bez obaw o wydajność czy bezpieczeństwo”.

Adam Zwoliński

Dyrektor Departamentu Rozwoju w BPS Leasing

Dla firm

#9
Realizacje BlueSoft

1. Raiffeisen Bank Hrvatska | architektura danych w modelu Data-Driven
2. Inter Cars | podejście Data Driven dzięki nowej platformie danych
3. British Council | adopcja chmury General Design
4. LOT | wdrożenie platformy lojalnościowej
5. Canal+ | rozwiązanie Revenue Assurance
6. więcej realizacji | Software development projects and case studies - Bluesoft

bluesoft

Dowiedz się więcej na bluesoft.com/pl/kontakt/

Raiffeisen Bank Hrvatska: architektura danych w modelu Data-Driven

Wyzwanie

Silosowy ekosystem analityczny w Raiffeisen Bank Chorwacja powodował problemy z integralnością, spójnością i zaufaniem do danych. Bankowi zależało na ograniczeniu liczby błędów, ograniczeniu ryzyka operacyjnego, optymalizacji kosztów OPEX i poprawie jakości danych. Oczekiwano, że nowa architektura danych rozwiąże bieżące problemy i spełni wymagania dotyczące przetwarzania zarówno danych ustrukturyzowanych, jak i nieustrukturyzowanych. Taka transformacja jest wyzwaniem z perspektywy organizacyjnej, dlatego nakład pracy został zrealizowany zgodnie z metodyką zwinną.

Rozwiązanie

Aby sprostać wszystkim wyzwaniom, zespół BlueSoft zaproponował podejście oparte na Data Lake w architekturze Lambda jako efekt docelowy. Kluczowym założeniem architektury rozwiązania jest separacja między warstwami replikacji i obsługi. BlueSoft dostarczył MVP, który zawiera w pełni zautomatyzowaną warstwę replikacji danych, agregującą dane z różnych źródeł (systemy *legacy*). Pozyskiwanie danych opiera się na podejściu programistycznym opartym na metadanych z automatycznym generowaniem kodu ETL.

Korzyści dla Klienta

- Zmniejszenie wpływu zmian wprowadzanych w systemach źródłowych na odbiorców danych.
- Automatycznie generowany kod ETL ogranicza czynnik błędu ludzkiego w przepływie danych.
- Agregacja kilku źródeł danych tworzy jedno źródło prawdy dla konsumentów danych.
- Wewnętrzne zespoły Agile budują swoje rozwiązania na przygotowanej architekturze danych.

Powrót do spisu treści

Inter Cars:
podejście Data Driven dzięki nowej platformie danych

Wyzwanie

Ciągły rozwój Inter Cars wymagał dostarczenia bezpiecznej, scentralizowanej, ustandaryzowanej platformy wymiany i integracji danych, która będzie wykorzystywana wewnętrznie w całej grupie IC oraz zewnętrznie w procesach B2B i B2C. Z technicznego punktu widzenia, obecna architektura Hurtowni Danych będzie osiągać granice skalowalności w zakresie wydajności i skalowalności z uwagi na większość danych i zadań raportowych przetwarzanych codziennie w DWH. Nowoczesna platforma danych powinna być w stanie odnieść się do wszystkich powyższych czynników, zapewniając samoobsługowy, międzydomenowy strumień danych dla każdego przyszłego pomysłu, który przyspieszy czas realizacji w wewnętrznym ekosystemie IT rozwiązań zorientowanych na dane.

Rozwiązanie

BlueSoft i Inter Cars zbudowały wizję rozwiązania i rozpoczęły wspólne przedsięwzięcie polegające na dostarczeniu Core Data Platform (CDP). Jest to rozwiązanie programowe umożliwiające efektywne przechowywanie, przetwarzanie i udostępnianie dużych ilości danych. Platforma składa się z *data lake*, środowiska obliczeniowego i analitycznego oraz narzędzi integracyjnych. Dzięki nowoczesnej architekturze opartej na referencyjnej Lambda Architecture oraz technologii Open Source opartej na Hadoop, pozwala na efektywne kosztowo zwiększanie wydajności wraz z rosnącym rozmiarem danych firmy – bez ograniczeń licencyjnych. Najważniejsze jest to, że Lambda Architecture jest **agnostyczna technologicznie**. Data Pipeline jest podzielony na warstwy z jasnym rozgraniczeniem odpowiedzialności, a na każdej warstwie możemy wybierać spośród kilku technologii w zależności od aktualnych potrzeb.

Korzyści dla Klienta

- Zwiększenie wydajności DWH dzięki przeniesieniu punktu ciężkości przetwarzania danych na nową platformę.
- Zmniejszenie kosztów wprowadzania nowych pomysłów na realizację danych dzięki osiągnięciu skali Big Data.
- Standaryzacja integracji danych w zakresie formatu danych, protokołów i bezpieczeństwa.
- Uproszczenie architektury danych.

Powrót do spisu treści

British Council: adopcja chmury General Design

Wyzwanie

Organizacja British Council postawiła przed sobą wyzwanie migracji do chmury. W fazie oceny BlueSoft określił następujące wyzwania:

- Potrzeba spójnych projektów nowych aplikacji dla różnych zespołów programistycznych.
- Brak metodologii transformacji dla istniejących aplikacji.
- Potrzeba migracji około 200 serwerów do chmury.
- Brak architektur referencyjnych dla różnych scenariuszy.
- Brak kontroli kosztów.
- Potrzeba konsolidacji sieci dla ponad 200 lokalizacji na całym świecie.
- Brak ogólnego odniesienia dla migracji do chmury.

Rozwiązanie

Nasza praca obejmowała:

- Rekomendacje dotyczące najlepszych opcji zakupu zasobów w chmurze wraz ze wskazówkami dotyczącymi monitorowania i raportowania kosztów.
- Projekt łączności dla aplikacji i oddziałów British Council na całym świecie.
- Architektury referencyjne i zasady projektowania dla nowo tworzonych projektów opartych na chmurze.
- Strategie migracji dla istniejących aplikacji (migracja do IaaS lub transformacja do PaaS).
- Zalecenia dotyczące bezpieczeństwa.
- Dozwolone regiony, zasoby, rozmiary i wzory dla środowiska produkcyjnego i nieprodukcyjnego.
- Projekty awaryjnego odzyskiwania danych.
- Ocena ryzyka i plan wyjścia.

Korzyści dla Klienta

- British Council osiągnęło wzajemne zrozumienie celów i zasad migracji do chmury wśród swoich zespołów programistycznych. Wzór ogólny jest tym, do czego wszyscy są zobowiązani się stosować.
- Zdobycie pewności siebie w projektowaniu nowych aplikacji oraz prowadzeniu modernizacji istniejących aplikacji.
- Zespoły biznesowe i programistyczne wiedzą dokładnie, których komponentów mogą używać i jakie są najlepsze projekty architektoniczne.
- Koszty migracji do chmury są pod ścisłą kontrolą dzięki szczegółowemu zarządzaniu oraz precyzyjnym pomiarom i raportowaniu.
- Zdalne oddziały mają podstawową konstrukcję umożliwiającą łączność z chmurą.
- Przyjęcie chmury ma solidny punkt odniesienia dla obecnych i przyszłych projektów chmurowych.

Powrót do spisu treści

LOT: wdrożenie platformy lojalnościowej

Wyzwanie

Polskie Linie Lotnicze LOT poszukiwały partnera IT do budowy nowej platformy do obsługi programów lojalnościowych. Klient podkreślił, że rozwiązanie musi być elastyczne i spójne z intuicyjnym interfejsem użytkownika – niezależnie od używanego urządzenia. Ponadto nowa platforma miała być zintegrowana z istniejącymi narzędziami, a przede wszystkim z ogólnoświatowym systemem rezerwacji biletów firmy – Amadeus. Klient oczekiwał również konsultacji w zakresie architektury rozwiązania, która miała zapewnić maksymalną wydajność przy jednoczesnym spełnieniu bardzo restrykcyjnych wymagań dotyczących bezpieczeństwa danych użytkowników.

Rozwiązanie

Pierwszą rzeczą, która została stworzona, była Szyna Integracyjna oparta o technologię Mule ESB. Początkowo szacowano, że powstanie około 50 serwisów, jednak w trakcie procesu analizy ich liczba znacznie wzrosła i ostatecznie powstało ich blisko 130. Usługi zostały zainstalowane w AWS (Mule Cloud) oraz na serwerach LOT (Mule OnPremise). W kolejnym etapie zespół 25 specjalistów przystąpił do pracy nad pozostałymi modułami platformy. Już po miesiącu pracy nad portalową częścią projektu można było rozpocząć testowanie pierwszych operacji na powstających portalach uczestników: rejestracji i logowania z wykorzystaniem protokołu OAuth 2.0.
W kolejnych tygodniach powstawały pozostałe funkcjonalności: Portal Użytkownika, Portal Partnera, Panel Administracyjny. Największym wyzwaniem okazała się baza danych dotyczących przelotu pasażera PNR (Passenger Name Record), w której miały być przechowywane informacje dotyczące rezerwacji uczestników programu lojalnościowego - ostateczne rozwiązanie – oparte na Mongo DB - z łatwością spełnia wszystkie wymagania dotyczące wydajności.

Korzyści dla Klienta

- Zespół biznesowy LOT zyskał elastyczną i niezawodną platformę do obsługi programów lojalnościowych.
- Gwarantowana pełna konfigurowalność programu.
- Responsywny interfejs użytkownika.
- Obsługa ponad 20 typów zdarzeń lojalnościowych (m.in. lot, zakupy, rejestracja).
- Zapewnienie nieprzerwanego dostępu do platformy w różnych warunkach obciążenia.

Powrót do spisu treści

Canal +: rozwiązanie Revenue Assurance

Wyzwanie

Głównym wyzwaniem naszego Klienta było zwiększenie efektywności monitorowania procesów obliczania opłat i wykrywania fraudów. Istniejący system nie był przystosowany do obsługi złożoności danych z wielu systemów produkcyjnych klientów, co skutkowało opóźnieniami w dostępności danych audytowych i potencjalnymi stratami przychodów.
Aby pokonać te przeszkody, Canal+ potrzebowało zaawansowanego narzędzia analitycznego i wizualizacyjnego, które mogłoby oferować wglądy w czasie rzeczywistym, automatyzować wykrywanie oszustw i usprawniać procesy operacyjne, podkreślając krytyczną potrzebę innowacyjnego rozwiązania technologicznego w celu ochrony i optymalizacji strumieni przychodów.

Rozwiązanie

Rozwiązanie problemów Canal+ zostało podzielone na warstwę biznesową i techniczną.
Rozwiązania dla warstwy biznesowej:

- Zbieranie danych z wielu systemów produkcyjnych klientów.
- Implementacja zdefiniowanego zestawu kontroli opartych na danych z różnych źródeł (monitorowanie procesów i wykrywanie oszustw).
- Implementacja systemu alertów i powiadomień.
- Budowanie trendów i obliczanie KPI dla poszczególnych parametrów.
- Wizualizacja wyników na platformie Power BI w formie przejrzystych raportów.

Rozwiązania dla warstwy technicznej:

- Backend oparty na rozwiązaniu chmurowym AWS.
- Klaster EMR do realizacji logiki kontroli RA.
- Power Apps do parametryzacji kontroli.
- Power BI do prezentacji wyników kontroli.

Korzyści dla Klienta

- Udostępnianie danych audytowych w ciągu kilku godzin znacznie skróciło czas pracy nad ich obsługą.
- Znaczna poprawa wykrywania fraudów oraz niedokładności w obliczeniach opłat.

Powrót do spisu treści

Dla firm

#10
Realizacje Craftware

1. Home & You | Ulepszenie doświadczeń klientów sklepu online
2. AEGON | Wdrożenie modułu do obsługi klienta
3. eRecruiter | Stworzenie aplikacji Salesforce
4. Generali | Usprawnienie pracy agentów w sieci sprzedaży partnerskiej
5. Pluxee | Standaryzacja procesu sprzedaży
6. Pluxee | Obniżenie kosztów operacyjnych i zwiększenie efektywności obsługi klienta
7. więcej projektów | Case study Craftware

Dowiedz się więcej na craftware.pl/kontakt/

WYZWANIE:

Ulepszenie doświadczeń klientów sklepu online

Zidentyfikowane problemy:

- **Dotychczasowe doświadczenia użytkowników sklepu online nie były dostatecznie angażujące, a rekomendacje na stronie były zbyt ogólne lub nieadekwatne do potrzeb i preferencji indywidualnych klientów, co skutkowało niskim wskaźnikiem konwersji (liczba klientów odwiedzających sklep nie przekładała się na sprzedaż) i niską wartością koszyka (niska kwota, którą klienci przeciętnie wydawali przy jednej transakcji).**
- **Brak automatyzacji marketingu przysparzał dużo ręcznej i czasochłonnej pracy, co wpływało na niską efektywność i niedostarczanie oczekiwanych wyników.**

Co zrobiliśmy?

Wdrożyliśmy Salesforce Personalization, czyli rozwiązanie od Salesforce do tworzenia spersonalizowanych treści marketingowych, które ułatwiło firmie lepsze dostosowanie działań marketingowych do indywidualnych preferencji klientów.

W praktyce oznacza to, że np. e-maile wysyłane do klientów czy rekomendacje produktów wyświetlane na stronie WWW są teraz bardziej dopasowane do upodobań i potrzeb osób odwiedzających sklep internetowy. Nasz klient może teraz promować treści, które cieszą się największą popularnością, lepiej poznać swoich klientów i zainteresować ich ofertą nawet w momencie, gdy zaczynają oni tracić zainteresowanie (np. gdy chcą opuścić stronę).

Powrót do spisu treści

Rezultat

- Dzięki znajomości potrzeb i preferencji, BBK poleca klientom odpowiednie produkty, zwiększając w ten sposób **konwersję**.
- Spersonalizowana, regularna i zautomatyzowana komunikacja budująca **wartościowe relacje klient-marka**, co przekłada się na częstotliwość i wielkość zakupów, a także, w dłuższej perspektywie, **przywiązanie klienta do marki.**

Firma BBK SA jest właścicielem marki home&you, specjalizującej się w imporcie i dystrybucji artykułów wyposażenia wnętrz. Sprzedaż prowadzi online oraz w 150 sklepach stacjonarnych.

WYZWANIE:

Wdrożenie modułu do obsługi klienta

Zidentyfikowane problemy i potrzeby:

- **Brak standaryzacji procesów sprzedażowych i obsługi klienta prowadzące do niespójności w jakości obsługi (niski poziom satysfakcji klientów), trudności w szkoleniu nowych pracowników (wysoki koszt wdrożeń)**
- **Potrzeba zintegrowania wielu niezależnych systemów w jedną platformę - utrzymanie wielu systemów prowadziło do zwiększonych kosztów operacyjnych**
- **Konieczność digitalizacji relacji z partnerami i usprawnienia komunikacji - nieefektywna komunikacja prowadzi do pogorszenia relacji z partnerami i w konsekwencji utraty możliwości biznesowych**

Co zrobiliśmy?

Zbudowaliśmy i uruchomiliśmy nowoczesne narzędzie do wielokanałowej komunikacji z klientami oparte na Service Cloud. Wdrożyliśmy narzędzie do badania satysfakcji klientów, a wyniki badań automatycznie stają się częścią informacji o kliencie.

Rezultat

- Ujednolicony i zautomatyzowany proces sprzedaży zgodny z globalnym standardem Grupy AEGON
- **Skrócenie czasu obsługi zapytań klientów o 30%** dzięki wdrożeniu Salesforce Service Cloud
- **360-stopniowy widok klienta i spersonalizowana komunikacja** dzięki integracji systemów w jednej platformie
- Znaczne **usprawnienie współpracy z partnerami** poprzez stworzenie portalu Partner Community

AEGON to wiodąca międzynarodowa firma świadcząca usługi związane z ubezpieczeniami, emeryturami i zarządzaniem inwestycjami. Jest obecna w ponad 20 krajach, obsługując ponad 26 milionów klientów.

Powrót do spisu treści

WYZWANIE:

Stworzenie aplikacji Salesforce

Zidentyfikowane problemy i potrzeby:

- **Ograniczona funkcjonalność standardowego widoku list w Salesforce - skutkowało to niską efektywnością użytkowników, którzy tracili czas na manualne wyszukiwanie i przeglądanie danych, a także ograniczało efektywność w monitorowaniu kluczowych metryk i wskaźników KPI.**
- **Potrzeba szybszego i bardziej elastycznego filtrowania danych - niewłaściwe lub niewystarczające filtrowanie danych zwiększa ryzyko błędów w analizie i raportowaniu, co z kolei może wpływać na decyzje strategiczne i operacyjne**

Co zrobiliśmy?

Stworzyliśmy nową aplikację w ReactJS, rozszerzającą możliwości widoku list w Salesforce.

Rezultat

- Wyeliminowanie limitu 15 kolumn, możliwość wyświetlenia do 50 tysięcy rekordów na liście
- Elastyczne filtrowanie każdej kolumny i edycja rekordów bezpośrednio w widoku listy (in-line editing)
- Unikalne adresy URL dla każdej utworzonej listy, ułatwiające nawigację i dostęp

eRecruiter to innowacyjna platforma do zarządzania procesami rekrutacji, wspierająca rekruterów z Polski i zagranicy.

Powrót do spisu treści

WYZWANIE:

Usprawnienie pracy agentów w sieci sprzedaży partnerskiej

Zidentyfikowane problemy i potrzeby:

- **Potrzeba wdrożenia kompleksowej platformy do usprawnienia sprzedaży partnerskiej**
- **Brak narzędzia klasy CRM wspomagającego planowanie i raportowanie działań**
- **Dane z wielu systemów wewnętrznych Generali były co jakiś czas zbierane i konsolidowane w pliku Excel - praca managerów sprzedaży planowana była na bazie przeszłych, a nie bieżących danych**

Co zrobiliśmy?

Wdrożenie CRM na platformie Salesforce wymagało integracji z wieloma wewnętrznymi systemami Generali. Zrealizowano je dzięki integracjom przez serwisy API. Pozwoliło to na konsolidację wszystkich danych sprzedażowych w jednym systemie.

Kolejnym krokiem było wprowadzenie hierarchii dostępu do danych oraz ich wizualizacji. Dzięki łatwemu zarządzaniu hierarchią, Generali uzyskało elastyczność w przypisywaniu dostępów do informacji dla właściwych działów czy poszczególnych managerów. Z kolei wizualizacja danych w znacznym stopniu przyśpieszyła możliwość ich interpretacji.

Następnie wdrożone zostały dynamiczne mapy oraz integracja z pocztą Outlook, co miało ułatwić planowania działań managerów oraz komunikację z partnerami.

Powrót do spisu treści

Rezultat

- **Wzrost sprzedaży dzięki zaawansowanej analityce i rekomendacjom "Next Best Action"**
- Zautomatyzowany proces onboardingu i oceny partnerów sprzedażowych
- Łatwy dostęp partnerów do potrzebnych materiałów dzięki portalowi Partner Community
- Podniesienie efektywności sprzedaży poprzez optymalizację procesu prowizyjnego

Generali to jeden z największych globalnych ubezpieczycieli i zarządzających aktywami. W Polsce oferuje ubezpieczenia majątkowe i osobowe.

WYZWANIE:

Standaryzacja procesu sprzedaży

Zidentyfikowane problemy:

- **Brak zdefiniowanego i powtarzalnego procesu sprzedaży skutkujący mniejszą efektywnością działu sprzedaży oraz negatywnym doświadczeniem klienta (oferty poszczególnych handlowców różniące się od siebie, długi czas tworzenia ofert)**
- **Brak przejrzystego i spójnego procesu zarządzania leadami przekładający się na niską konwersję leadów (w konsekwencji na utratę potencjalnego przychodu) oraz tracenie czasu na leady bez potencjału**
- **Brak pełnego widoku klienta 360 stopni wpływający na niepełne zrozumienie klienta i niską skuteczność komunikacji marketingowej**

Co zrobiliśmy?

Wdrożyliśmy rozwiązanie Salesforce do zarządzania sprzedażą (Sales Cloud) w celu zorganizowania i zautomatyzowania procesu sprzedaży, które wyposażyliśmy w moduł ułatwiający zarządzanie katalogiem produktów i wyceną ofert. W efekcie pomogliśmy klientowi zaprojektować powtarzalny i przejrzysty proces sprzedaży oraz znacznie skrócić czas pracy nad ofertą.

Na wczesnym etapie uwzględniliśmy sugestie i oczekiwania użytkowników, co wpłynęło na wysoką adopcję wdrożonego rozwiązania wśród handlowców.

Rezultat

- **Nowa jakość w sprzedaży** - szybki, powtarzalny i przejrzysty proces sprzedażowy, spójny proces zarządzania leadami, optymalizacja czasu pracy handlowców, digitalizacja procesu tworzenia ofert
- Pełna kontrola nad etapami akceptacji oferty i przepływem do systemu ERP
- Sprawniejsza współpraca marketingu i sprzedaży dzięki integracji CRM z HubSpot
- **Poprawienie standardu obsługi klienta** poprzez lepsze wykorzystanie danych o klientach dzięki widokowi 360 stopni

Pluxee to lider na rynku benefitów pracowniczych i narzędzi zwiększających sprzedaż, firma posiada bazę 50 tysięcy partnerów w całej Polsce.

Powrót do spisu treści

WYZWANIE:

Obniżenie kosztów operacyjnych i zwiększenie efektywności obsługi klienta

Zidentyfikowane problemy:

- **Długi czas obsługi zgłoszeń -** brak automatyzacji i manualne procesy prowadziły do opóźnień w odpowiedziach i spadku satysfakcji klientów z obsługi.
- **Brak spójnego widoku 360°** na dane klientów utrudniał agentom personalizację obsługi i szybkie rozwiązywanie problemów.
- **Rosnące koszty operacyjne.**
- **Brak ujednolicenia procesów customer service.**
- Rosnąca liczba klientów wymagała systemu zdolnego do obsługi większej liczby zgłoszeń.

Co zrobiliśmy?

Wdrożyliśmy dwa rozwiązania chmurowe - **Salesforce Service Cloud jako centralny system do obsługi zgłoszeń i CX Cloud umożliwiający rejestrację rozmów telefonicznych**, przekierowywanie połączeń i interaktywną odpowiedź głosową.

Aby jak najszybciej dostarczyć realną wartość, rozpoczęliśmy od wdrożenia MVP (Minimum Viable Product), koncentrując się na kluczowych procesach

Zintegrowane systemy spełniają wielokanałowe wymagania centrum obsługi klienta.

Zaprojektowanie przejrzystego procesu obsługi klienta zwiększyło satysfakcję agentów i polepszyło jakość obsługi.

Powrót do spisu treści

Rezultat

- **Zwiększenie wydajności zespołu customer service** dzięki automatyzacji procesów otwierania i zamykania zgłoszeń.
- **Poprawienie standardu obsługi klienta** poprzez lepsze wykorzystanie danych o klientach dzięki widokowi 360°.
- **Znaczne skrócenie czasu** obsługi klienta dzięki dostępowi do kontekstu zgłoszeń
- **Redukcja liczby zgłoszeń w kolejce** o 80%
- **Poprawienie doświadczenia klienta** dzięki komunikacji na preferowanym przez klienta kanale

Pluxee to lider na rynku benefitów pracowniczych i narzędzi zwiększających sprzedaż, firma posiada bazę 50 tysięcy partnerów w całej Polsce

Dla firm

Dziękujemy

Czy masz pytania?

**Interesuje Cię rozmowa
ze specjalistą z konkretnej dziedziny?**

orange.pl/duze-firmy/skontaktuj-sie-z-doradca

Razem w cyfrowej transformacji

orange tu jest · INTEGRATED SOLUTIONS · bluesoft · craftware