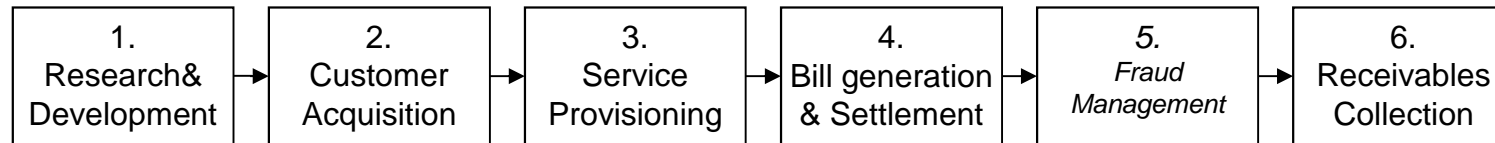


>Agenda

1. Introductie
2. Business analyse
3. Business architectuur
4. Alignment
5. Voor- / Nadelen
6. Conclusie
7. Plan

>De uitdaging



value chain

- Omzetverlies komt uit de gehele waardeketen van een telco
- Alle processen en systemen moeten naadloos op elkaar aansluiten om de gaten zo klein mogelijk te houden die opzettelijk en per ongeluk voorkomen
- Providers wereldwijd: Jaarlijks \$55 miljard omzetverlies door fraude en informatiefouten, 12% van de bruto omzet

Helping Telco's to improve the bottom line (Source: Accenture)



> introductie



REVENUE MANAGEMENT





>Wat is het?

Naadloze samenwerking tussen mensen en systemen is de kritische succes factor. Informatie management is *de brug*.

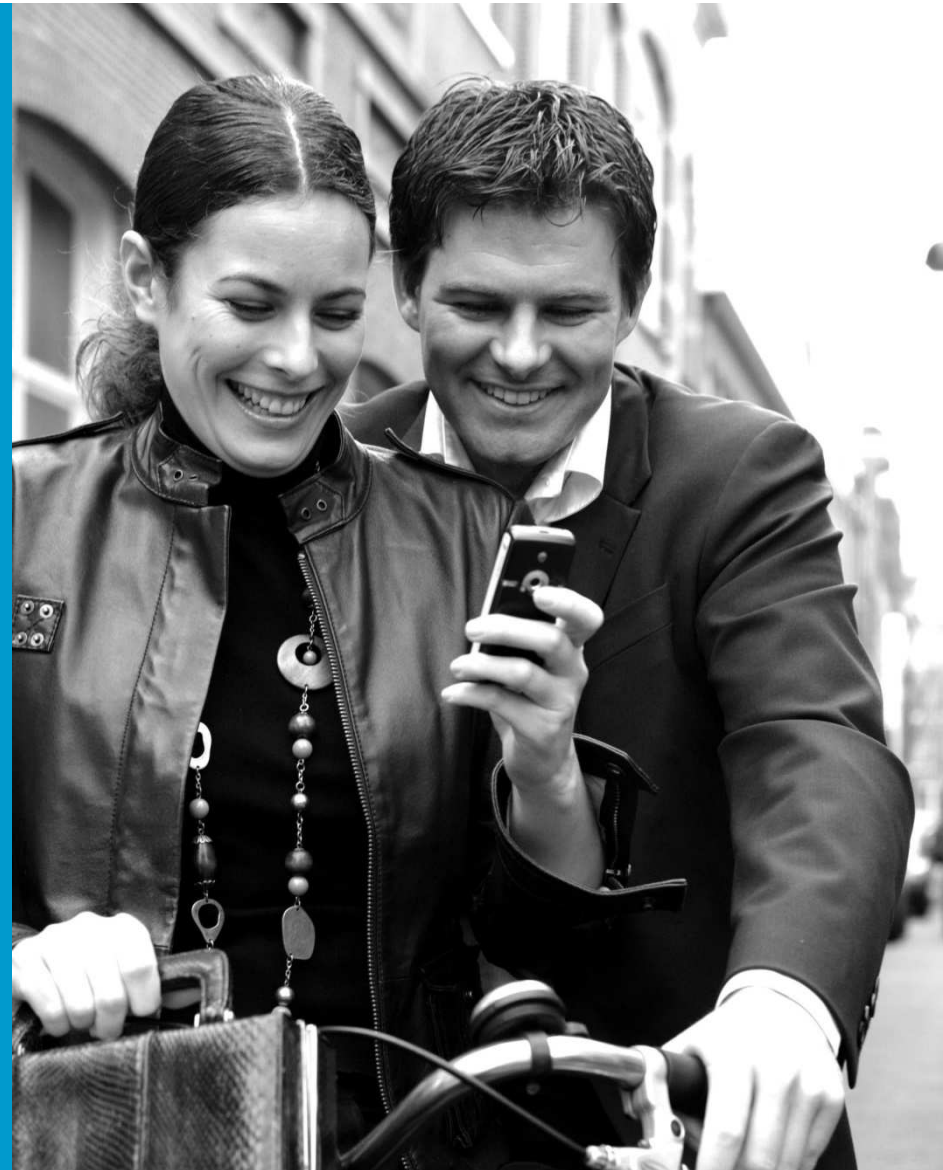
Hardware en software is het vehicel; de dragers van informatie. Liniëring tussen mensen, processen en toepassingen vermindert informatieverlies.

Information Management is een manier om de bruto omzet te verhogen.

> alignment

Hoe businessbehoefte te liniëren met IT?

- Inzicht in bedrijfsstrategie
- Inzicht in processen/activiteiten
- Inzicht in informatiebehoefte
- Inzicht in organisatie (rollen)
- Inzicht in toepassingen
- Mapping van het geheel
- Organiseren van het geheel



> introductie



INFORMATION / COMMUNICATION

2B

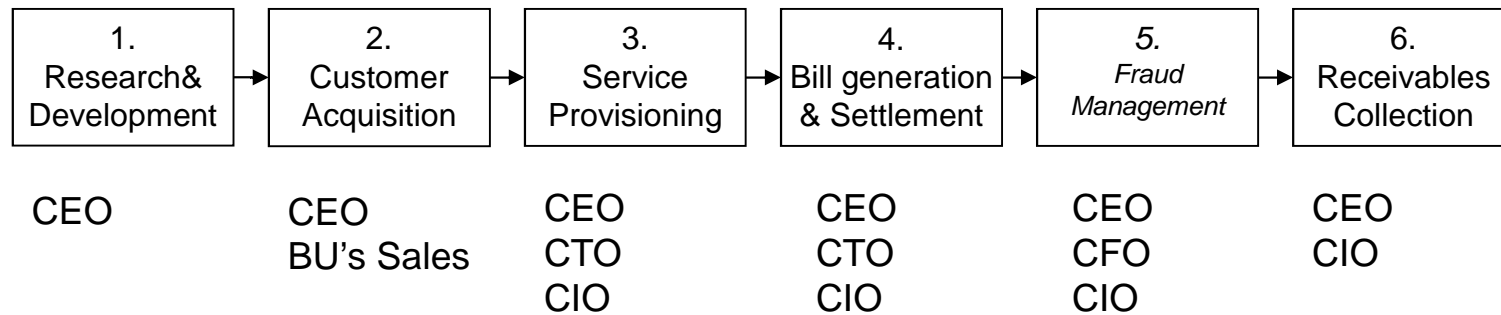
To Be
Or Not To Be

PM

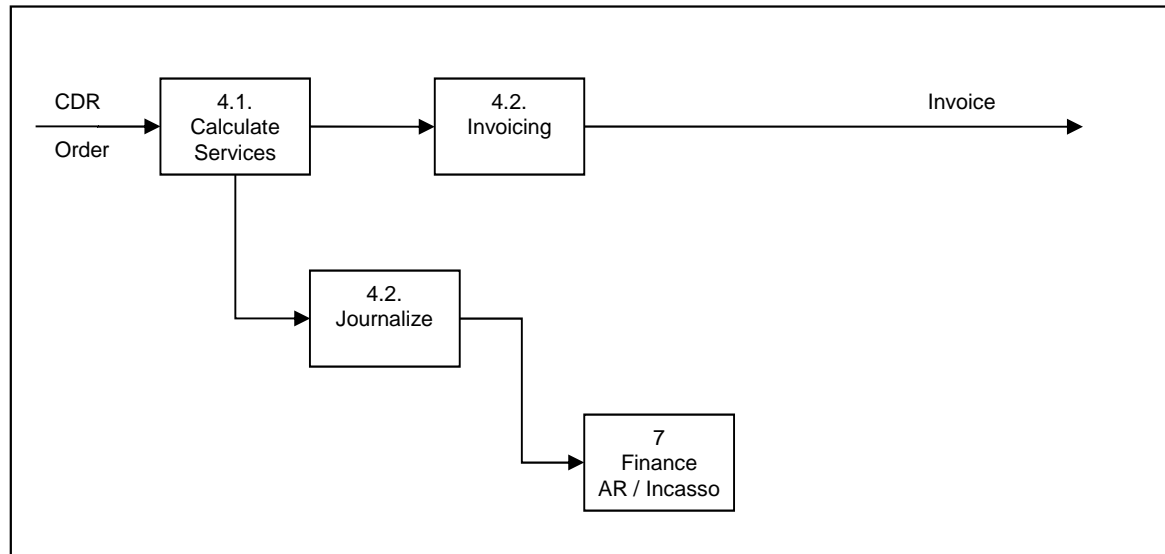
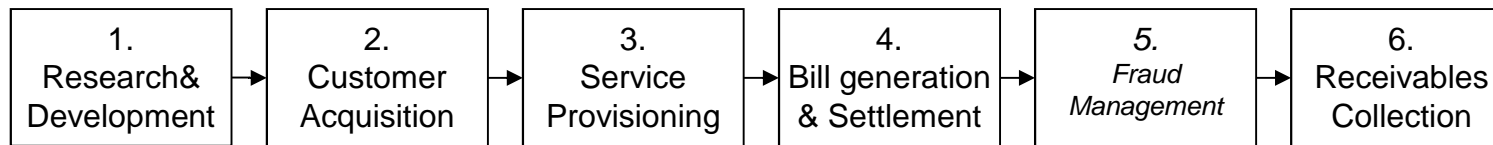
>Agenda

1. Introductie
2. Business analyse
3. Business architectuur
4. Alignment
5. Voor- / Nadelen
6. Conclusie
7. Plan

>Onderzoek 2005



>Resultaat 2005



Welke activiteiten hebben we, welke informatie is nodig, wat voor toepassingen worden gebruikt, waar zitten gaten, zwakke plekken, dubbel werk, wat is nodig voor de toekomst? (zie procesdocument)

>resultaat 2005

Inzicht en overzicht amatus

- Betere liniering behoefte – IT
- Overall view – aanspreekpunt
- Inzicht in informatieverlies
- Advies inrichting mens/middelen
- Bewustzijn van complexiteit
- Bewustzijn van keten
- Bewustzijn van ‘wat nodig is’

- Een fantastische uitdaging!



>Agenda

1. Introductie
2. Business analyse
3. Business architectuur
4. Alignment
5. Voor- / Nadelen
6. Conclusie
7. Plan

Res. & Dev.

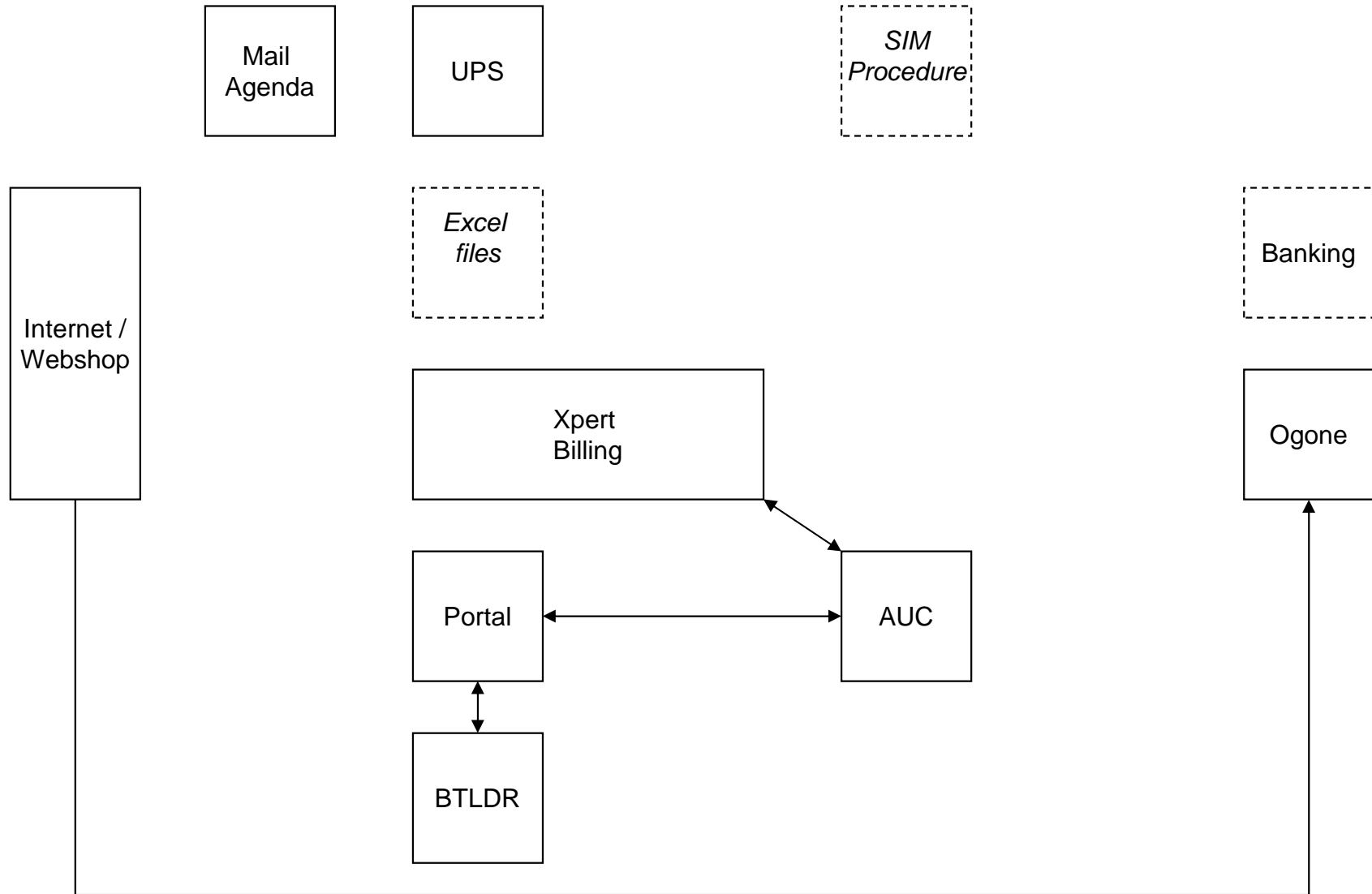
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection



> architecture



APPLICATIE-EILANDEN 2005

2B



PM

>Wie doet wat?

		R & D	M a r k e t i n g	S a l e s	I n k o o p	C u s t - S e r v i c e	D i s t r i b u t i o n	H R M	I M	D e b - b e r e	A d m i n i s t r a t i e	C o n t r o l
	Activiteit											
1	ontwikkelen nieuwe producten / diensten	x										
2	volgen van nieuwe technologieën / trends	x	x									
3	onderzoeken markt / doelgroep		x									
4	definieren prijsbeleid		x									
5	communiceren brand		x									
6	promotie en klantenacties		x									
7	bepalen van lancering nieuwe prod/diensten en benodigde investering		x	x								

Res. & Dev.

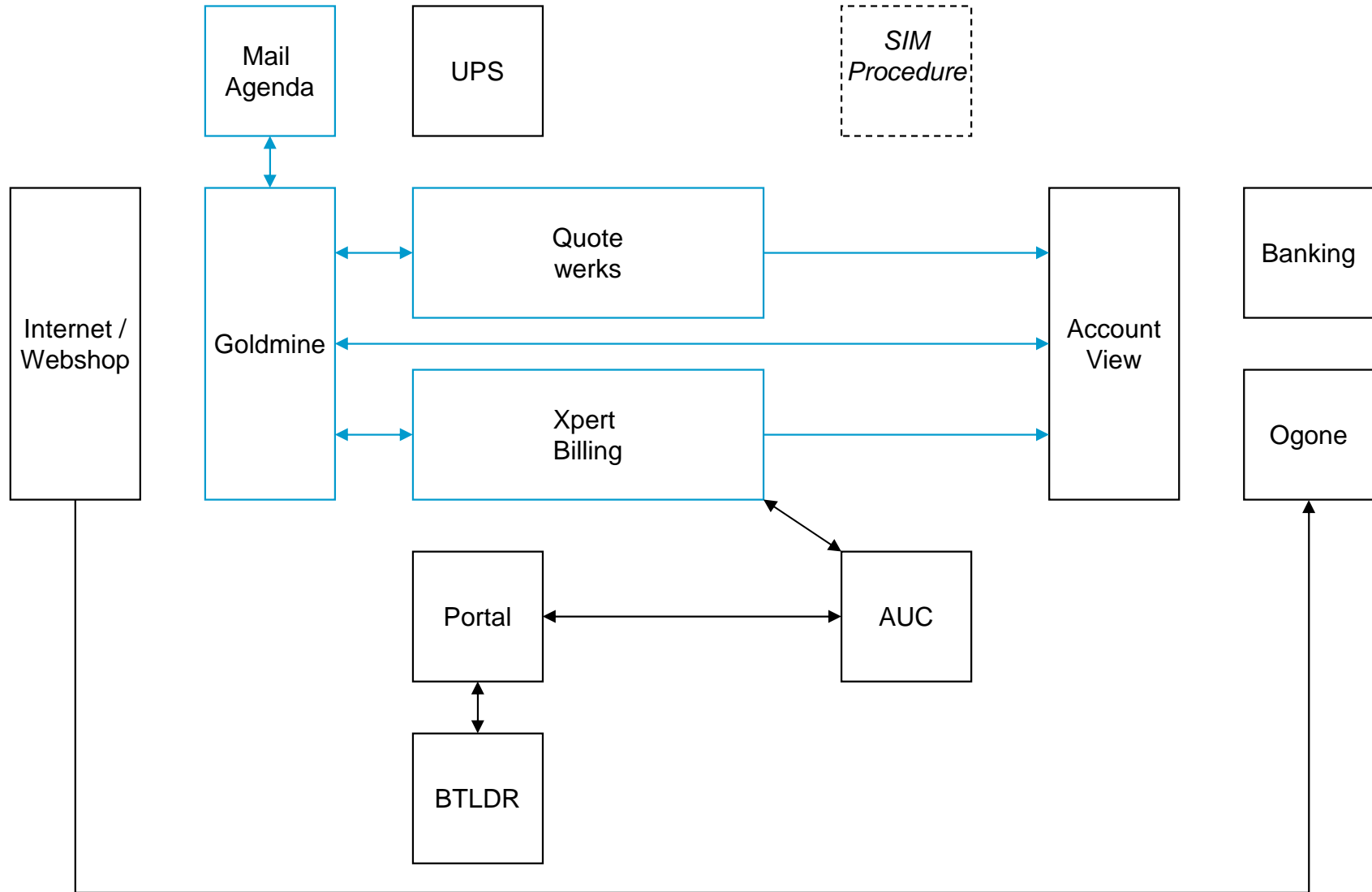
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection



> architecture



INRICHTEN PRIMAIRE BEHOEFTE

2B



PM

Res. & Dev.

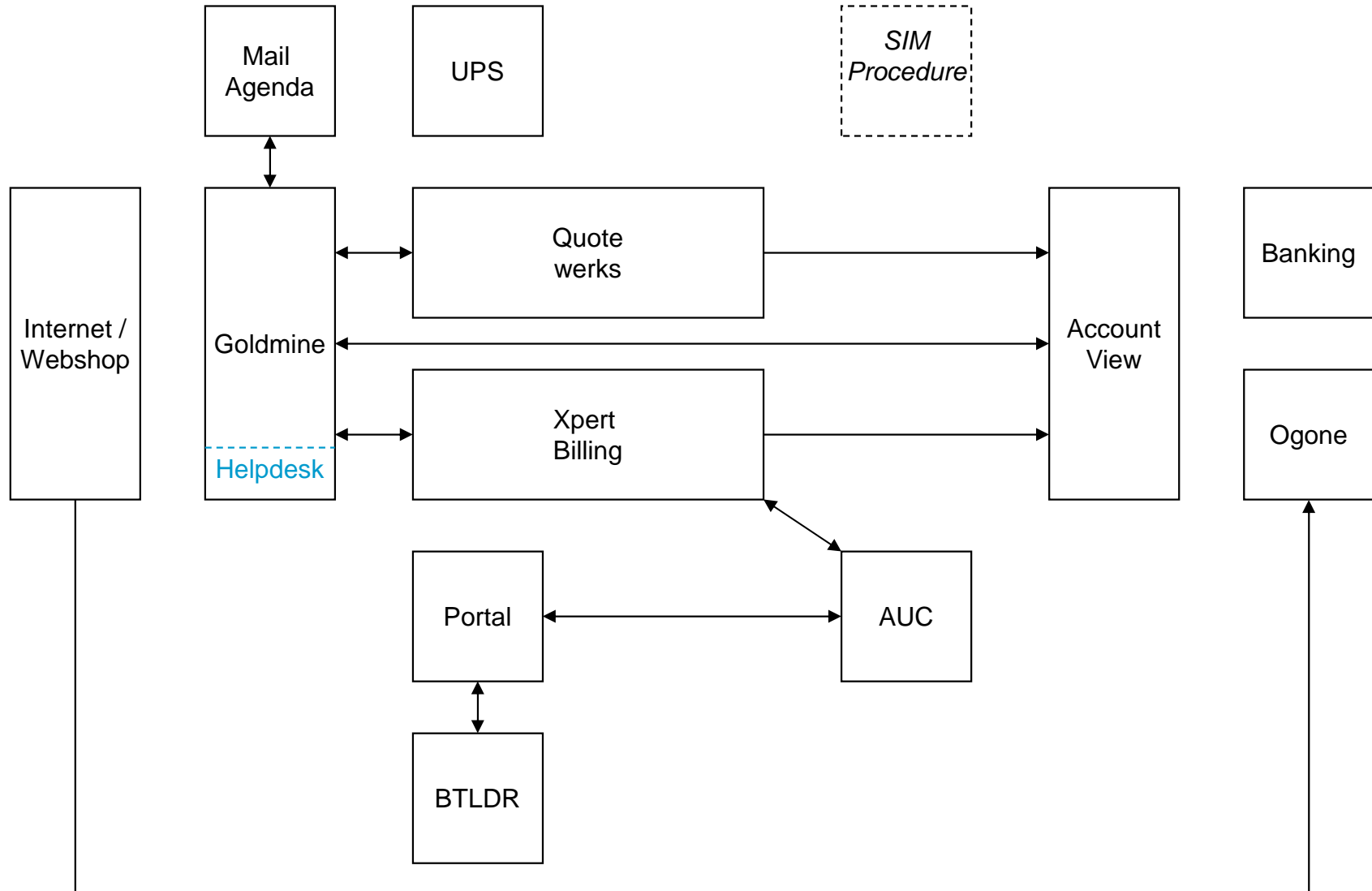
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection

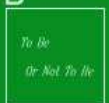


> architecture



DE TURBULENTE ONTWIKKELINGEN

2B



PM

Res. & Dev.

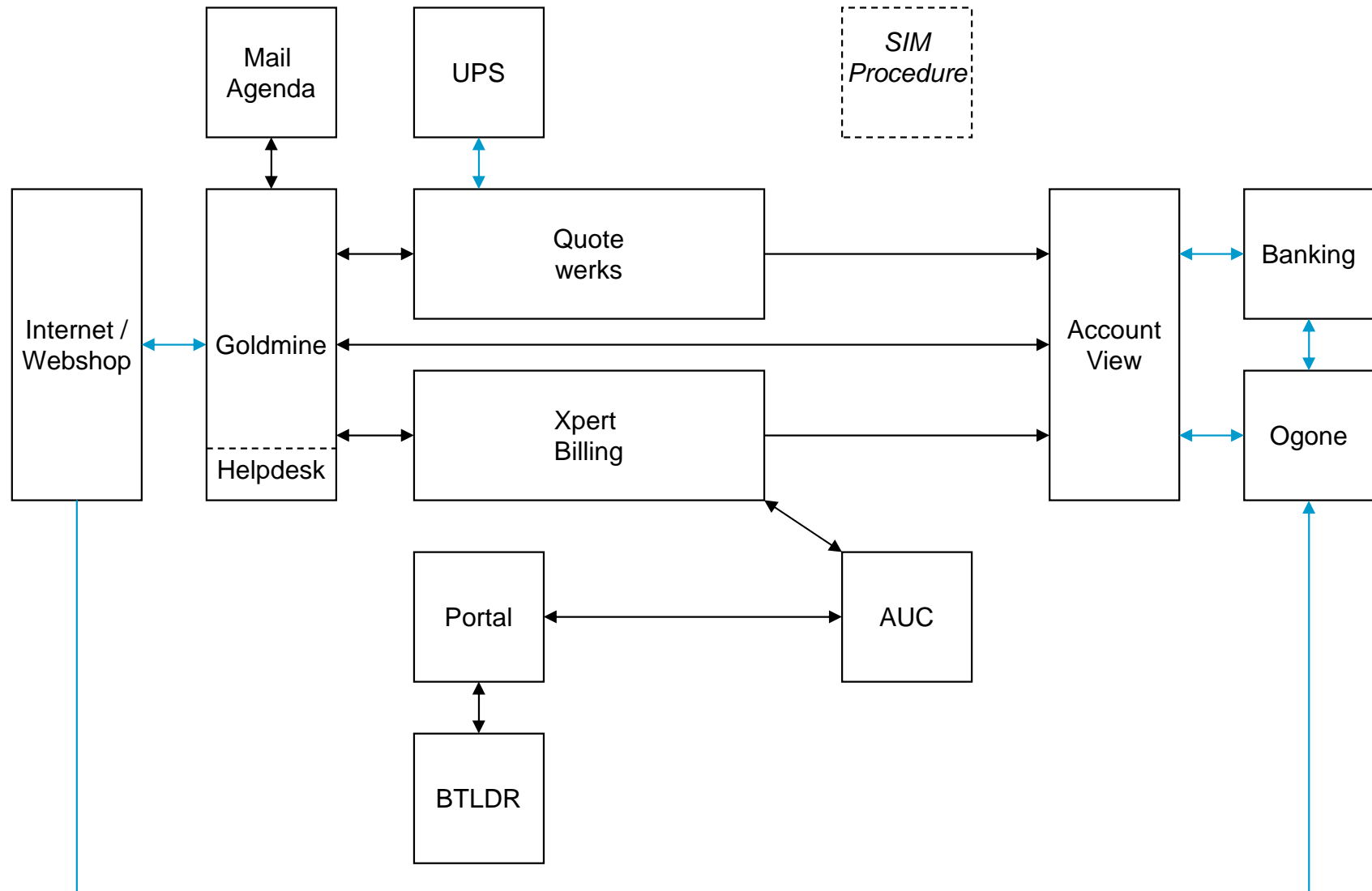
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection



> architecture



MEER ONONTBEERLIJKE KOPPELINGE



Res. & Dev.

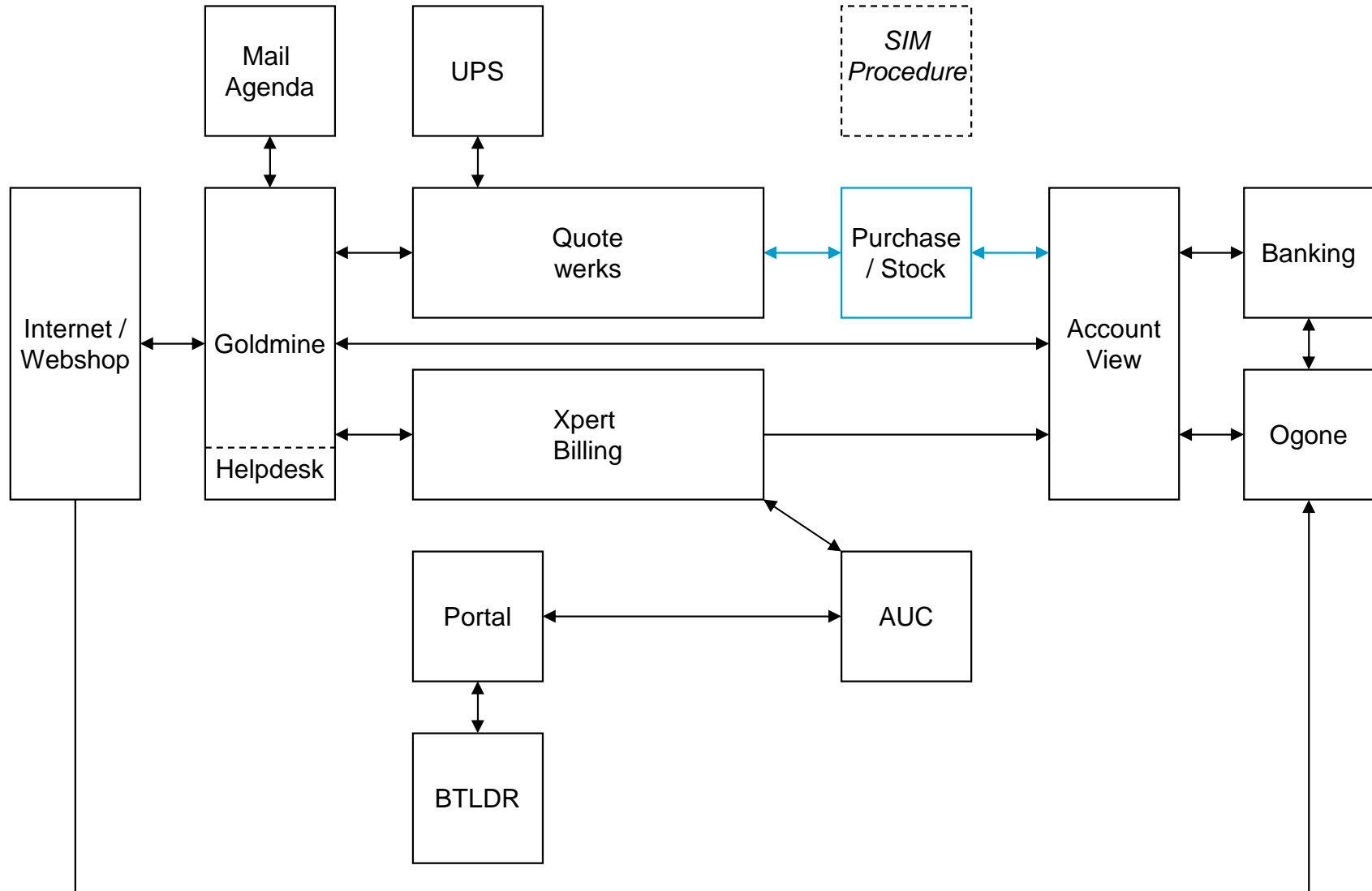
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection



> architecture



BETERE CONTROLE

Res. & Dev.

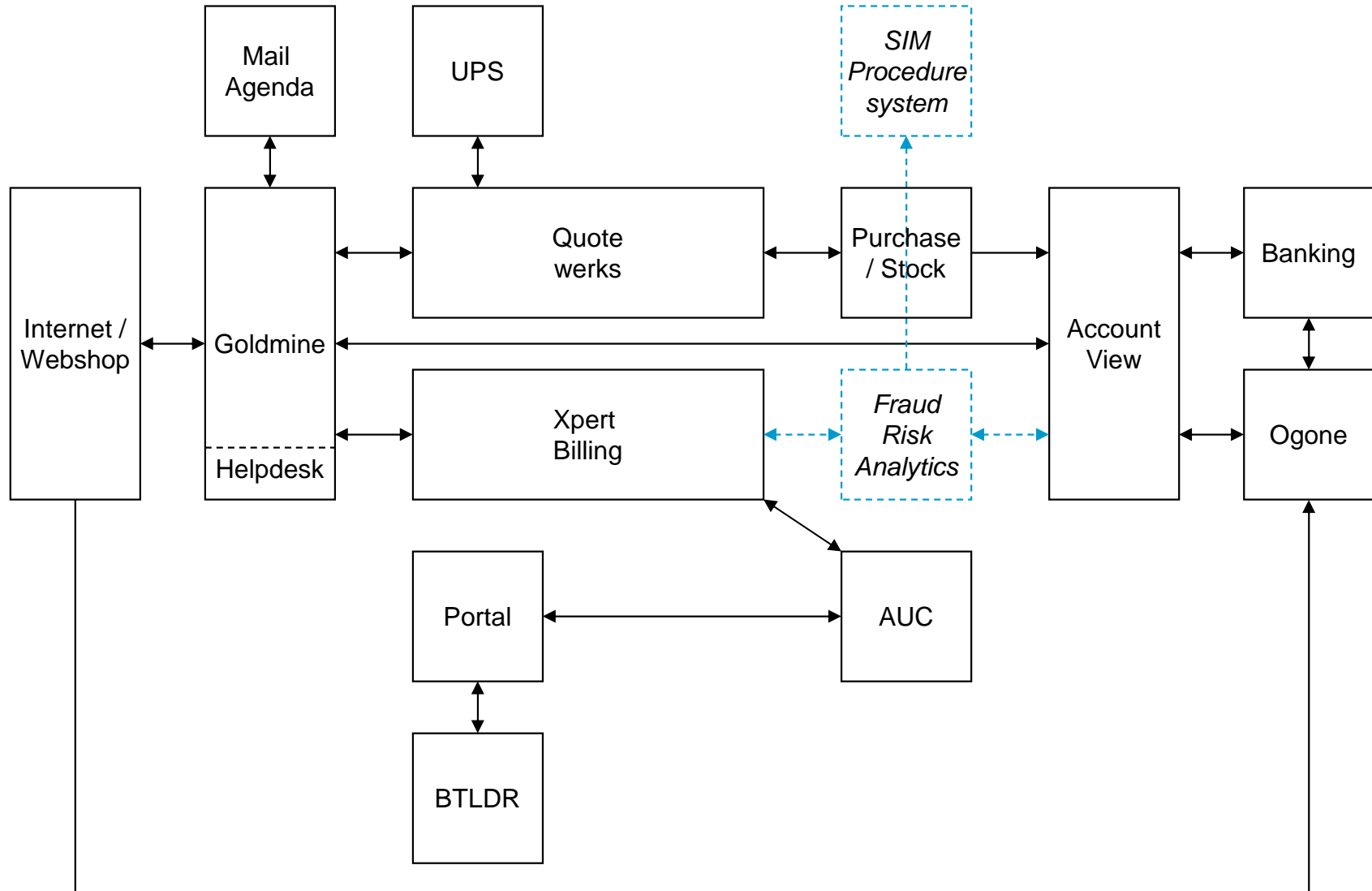
Customer Acquisition

Service provisioning

Bill gener. & settlement

Fraud Management

Receivables Collection



> architecture

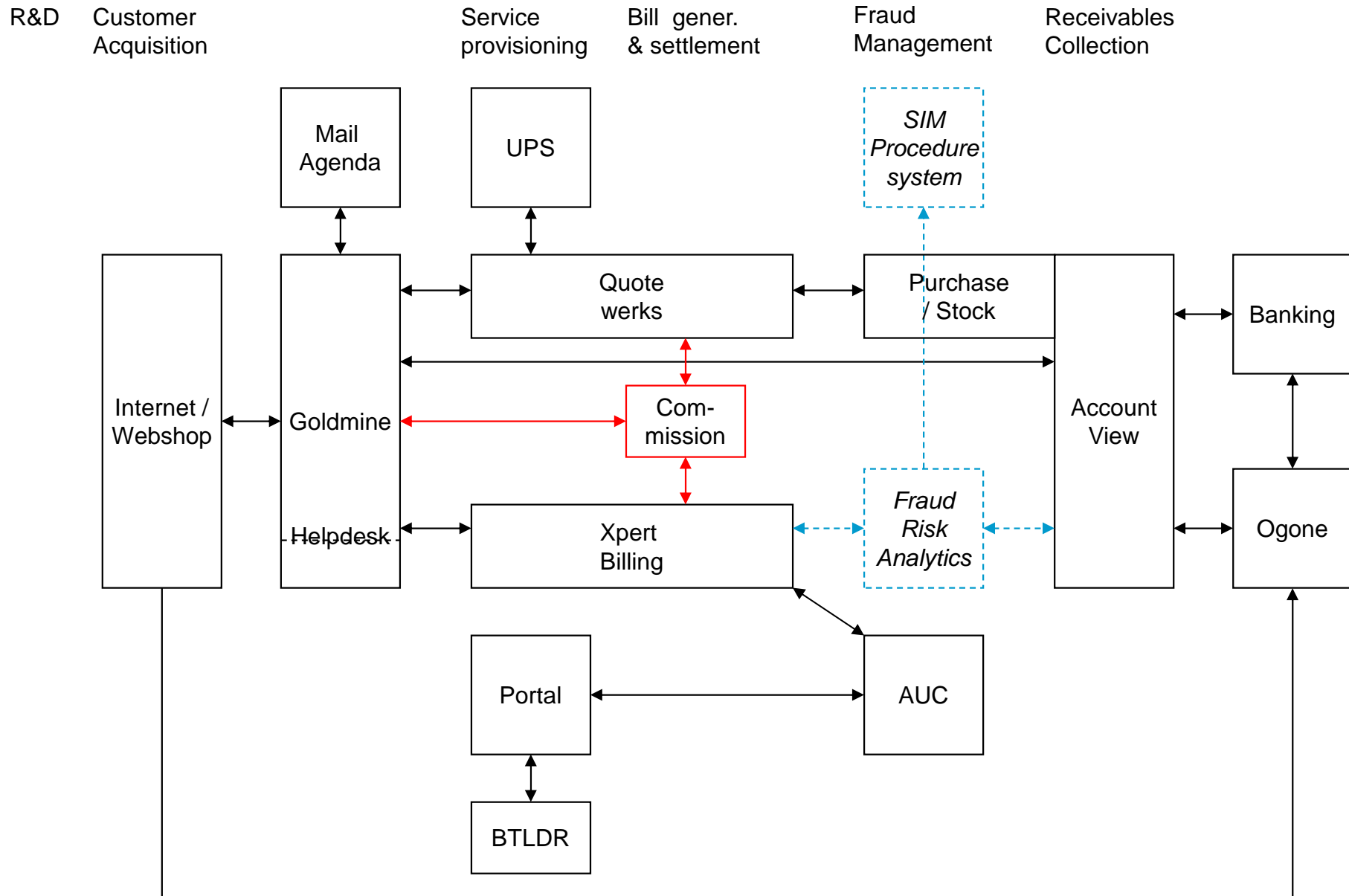


DE GEPLANDE UITDAGING

2B

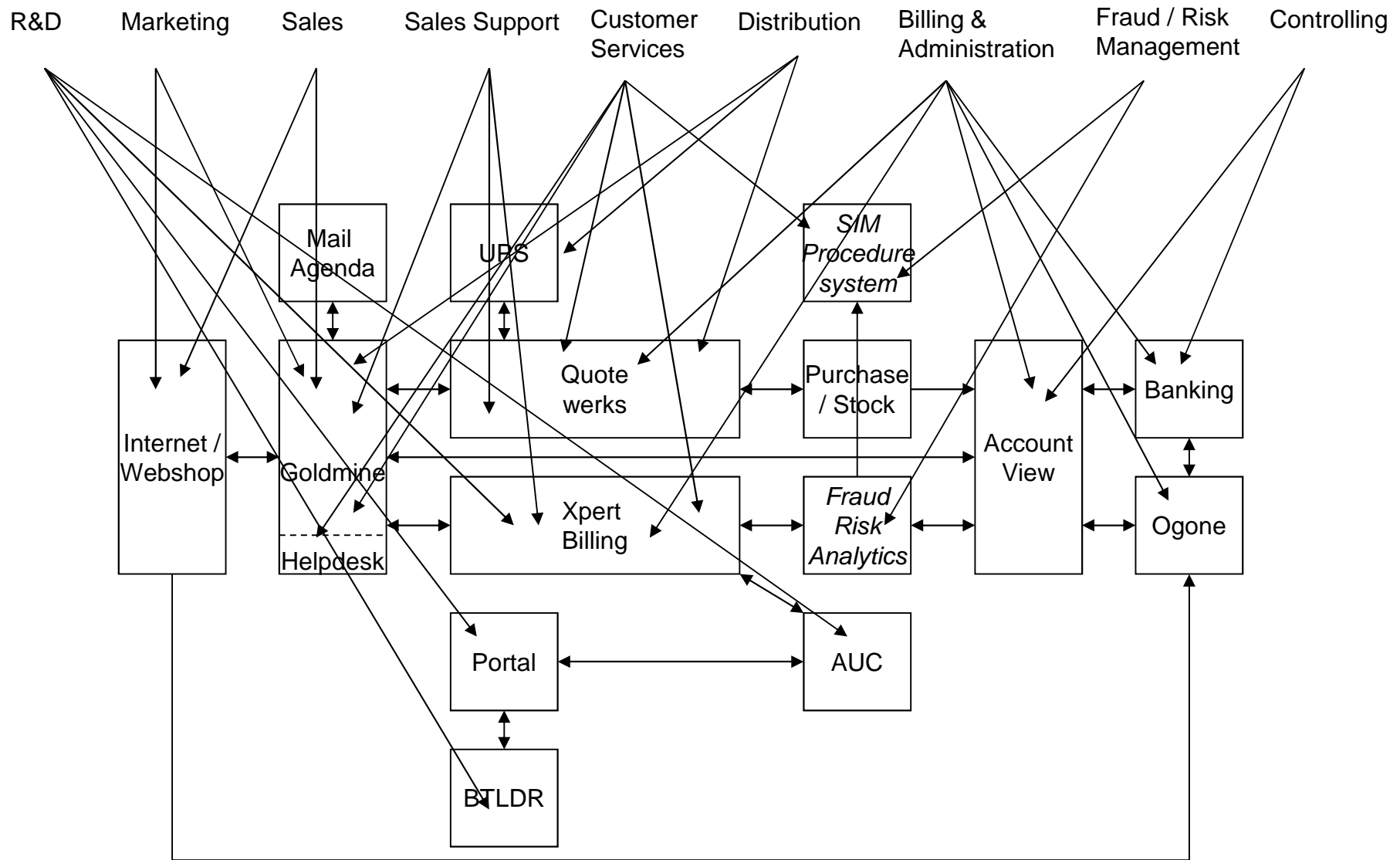
To Be
Or Not To Be

PM



>Agenda

1. Introductie
2. Business analyse
3. Business architectuur
4. Alignment
5. Voor- / Nadelen
6. Conclusie
7. Plan



> alignment

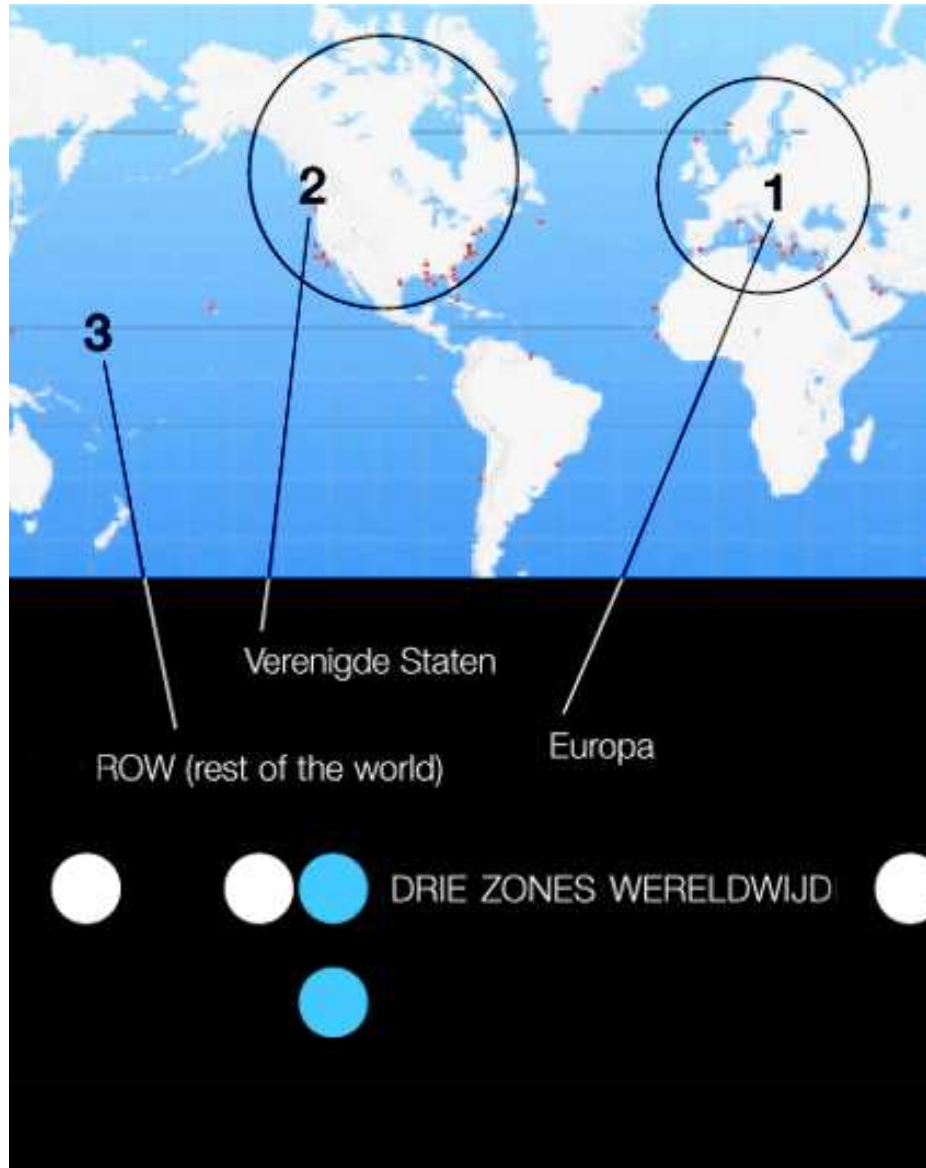


REQUEST FOR CHANGES

2B



PM



>business needs

In de nabije toekomst komen de verzoeken vanuit de hele wereld

R&D, internal departments, amatus international offices, third party software, market developments, partners, suppliers, you name IT.



>transparantie

Business – IT alignment door kennis van:

- strategie
- bedrijfsinrichting
- informatiebehoefte
- marktontwikkelingen
- technologische ontwikkelingen
- kosten & baten

& door inzicht en overzicht van het geheel te delen

>Agenda

1. Introduction
2. Organization analyses
3. Business architecture
4. Alignment
5. Voor- / Nadelen
6. Conclusie
7. Plan

>Information Management

Voordelen

- Verhogen verandersonnelheid
- Liniering businessbehoefte - IT
- Totaaloverzicht (ook in kosten)
- De taal spreken van de business
- Verminderen informatieverlies
- Verbeteren rendement
- Beheersen van de complexiteit

Nadelen

- Vergt inspanning
- Structuur
- Regels





>team(atus)

Verbeteren revenue management door:

- *Overbruggen* Business - IT
- Inzicht en overzicht
- Delen / communiceren
- Samen werking
- Gemeenschappelijk doel

Het amatus team
together everybody achieves more



> conclusie



REVENUE MANAGEMENT



2B



PM

>plan voor 2007

1. Beter organiseren Business Information Management
2. Maken Business Informatie Plan 2007
3. Aanvullen overzichten en inzicht
4. Iedere 2 weken (developments / needs / priorities)
5. Eén centraal aanspreekpunt (bridging Business – IT)
6. Uitbreiden FTE's (kennis van toepassingen / SQL)
7. Volgen ontwikkelingen (R&D/training/seminars/conferenties)