



cesim

DIGITALIZATION

数字化业务模拟
案例描述
CASE DESCRIPTION



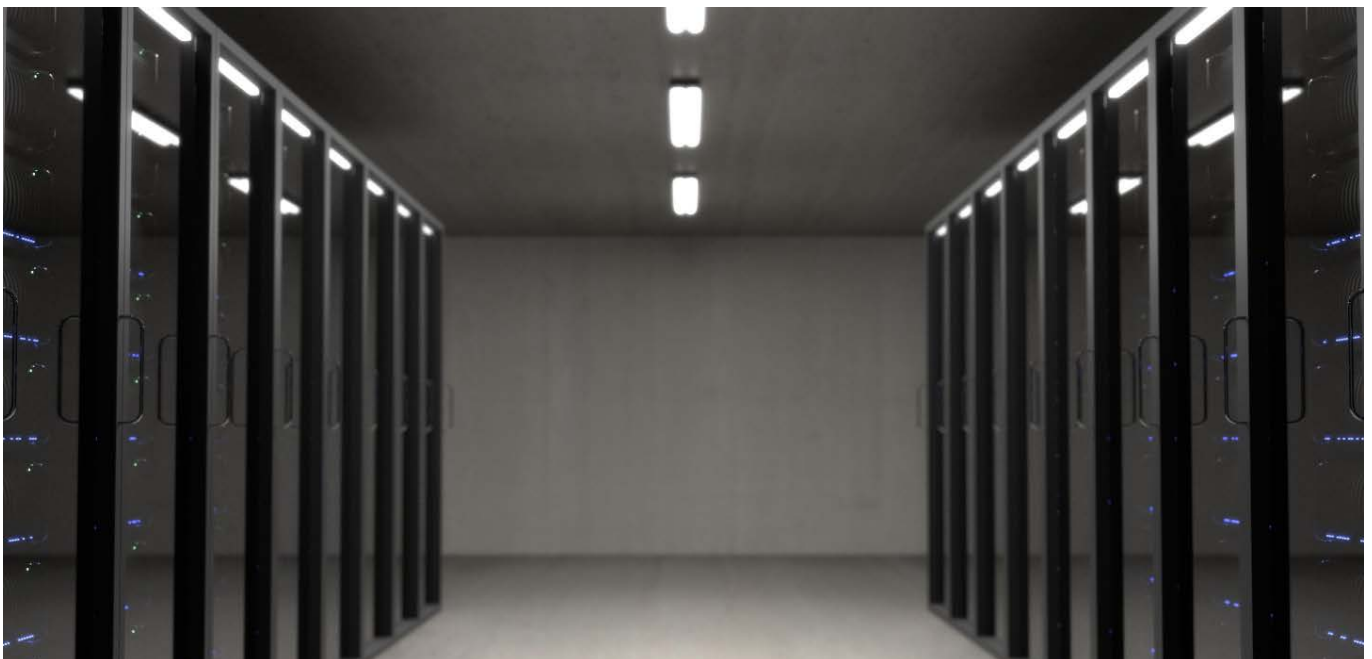
OptiNet Inc.

案例描述

OptiNet Inc. 成立于2000年，二十多年来已成为全球数字基础设施行业的信赖之选。其革命性的数据中心设施服务于全球各地的企业，巩固了他们在数字基础设施解决方案领域的全球领导地位。

OptiNet专注于生产和销售其畅销的数据中心模块。这些模块是独立的结构，支持必要的IT基础设施，如服务器架、冷却和电力分配组件。

通常情况下，OptiNet的客户群涵盖大型企业、政府机构、教育机构、云服务提供商以及电信公司。该公司还将这些单元销售给零售商和合作伙伴公司，后者将其转售给最终用户。



行业

在过去的十年中，数字基础设施行业经历了一次转变。数据中心从企业内部的中心发展为云计算，其中数据存储和计算能力作为服务通过互联网提供。

最近，由于机器学习和5G连接等技术的进步，人工智能驱动的解决方案和边缘数据中心开始受到关注。客户对于能够远程和更高效管理和控制基础设施的数字解决方案越来越感兴趣。

认识到这些行业变化，OptiNet Inc.一直在加紧准备，以扩展其产品线，推出先进的数字解决方案，例如可集成到其硬件解决方案中的AI分析和基础设施管理软件。

运营

销售

OptiNet拥有一支销售团队，可以分配到业务的不同领域（产品、安装或服务）。

销售数字解决方案需要专业的技能，因此数字解决方案销售人员是单独招聘的。

产品

该公司在专门的生产设施中监管其模块生产的各个方面。

OptiNet 通过三种不同的渠道销售其产品：

1. 企业对企业（B2B）销售，涉及将产品销售给零售商或合作伙伴公司。
2. 直接销售和安装，他们直接向终端客户销售产品，并处理安装过程。
3. 服务销售，这发生在维修过程中发现过往产品有缺陷时。在这些情况下，公司直接向客户销售和安装新的模块。

产品的需求和销售以模块单位来衡量，而安装和服务以工时来衡量。

安装

OptiNet通过一项名为“安装”的服务直接向客户销售和安装产品。

在安装过程中，OptiNet的销售人员可以与客户签订服务协议。这意味着通过安装的增长，服务销售的收入也会增加。

服务

一旦模块单位安装完成，它们需要定期的服务和维护，以确保高效运行。这包括定期的硬件检查、更换有故障或过时的部件，以及一般的故障排除。

在服务过程中，新产品的销售可能会发生，比如当产品被发现有故障或需要更换时。

数字化

OptiNet最近开始在其模块硬件之上提供先进的数字解决方案。这些数字解决方案帮助客户监控能源使用情况、管理空间和设备、自动化流程等等。

这些数字解决方案可以产生循环收入，因为OptiNet为其所提供的一些软件提供了基于额外订阅的分析服务。

工程

OptiNet的工程部门确保创新的实践和高效的运营。工程师可以在公司内的不同角色中进行分配。

可持续发展

数据中心越来越关注减少碳足迹的问题。OptiNet的零部件供应商不仅能够在开发方面提高能源利用效率，又能够在产品生产道德方面起着一定作用。

目标

您的目标是确保股东获得最大的回报，这一任务通过公司股价的强劲增长来量化。此外，您还要在业务的各个领域保持盈利能力。这包括优化运营效率，控制成本，并在公司的所有部门开发收入来源。