

Royal Philips Electronics



2.1 Guadagnare quote di mercato

Tecnologie cloud IBM per televisori con più funzionalità, spot personalizzati e nuove opportunità di business.

Esigenza di business

Al fine di costruire una nuova generazione di televisori ottimizzata per la visualizzazione di contenuti Internet, Philips aveva la necessità di aumentare le proprie competenze nel campo della convergenza dei media digitali. Infatti, per rafforzare la sua posizione nel mercato televisivo globale, Philips mira non solo a migliorare la sua linea prodotti ma, più in generale, a guidare l'evoluzione dell'accesso ai nuovi media e della visualizzazione del contenuto. La crescita esplosiva di Internet protocol TV (IPTV), con la quale i contenuti della televisione digitale sono veicolati da Internet, è forse il più significativo esempio della cosiddetta "convergenza" tra i vari media digitali.

Soluzione realizzata

Nell'ambito dello sviluppo di nuove ed innovative linee di prodotto, Philips ha coinvolto IBM per sviluppare una infrastruttura ed un portale, basati sulla tecnologia "cloud-computing" (una standardizzazione dei servizi di rete) che la supporti nello sviluppo di una nuova generazione di televisori capaci di consentire l'accesso personalizzato ai servizi Web nonché alle trasmissioni TV.

Queste sono le componenti della soluzione realizzata:

- IBM WebSphere Portal, IBM WebSphere Application Server, IBM DB2 for Linux UNIX, IBM Tivoli Directory Server;
- IBM System p;
- IBM Digital Convergence EBO, IBM Global Business Services, IBM Global Technology Services.

Benefici ottenuti

Basandosi sulle nuove tecnologie "cloud", le nuove TV consentono a Philips di produrre televisori con funzionalità maggiori e più personalizzate. Queste caratteristiche, di conseguenza, rendono le TV Philips capaci di supportare pubblicità interattiva altamente segmentata e, perciò, in grado di realizzare una nuova revenue ed un nuovo modello di business.

In particolare i vantaggi sono stati i seguenti:

- aumentare la quota di mercato nel mercato degli elettrodomestici e differenziarsi rispetto alla concorrenza;
- consolidare il marchio "Philips" ed i messaggi aziendali;
- opportunità di nuovi fatturati e di un nuovo modello di business legato alla pubblicità;
- rafforzare le relazioni con i propri clienti;
- crescita dell'efficienza e della flessibilità aziendale, tramite l'utilizzo della tecnologia "cloud-computing".

Per maggiori info: ibm.com/software/it/eldorado

**Royal Philips Electronics
Amsterdam, Olanda**

