



L'evoluzione dei corsi di formazione online dal vivo: l'accesso in qualsiasi momento e con qualunque sistema video

NterOne usa l'innovazione per aggiornare il proprio programma di corsi di formazione online e ottenere un vantaggio competitivo.

" Siamo riusciti a penetrare in nuovi mercati e ad aumentare del 20% il fatturato dei nostri corsi principali"

- Anthony Hamilton, Chairman ed Executive Vice President di NterOne Corporation

NterOne sapeva di dover modernizzare la sua piattaforma di corsi di formazione per attirare un pubblico esperto di tecnologie, ma anche per essere più competitiva e risolvere nuove problematiche.

Le sfide

- Rinnovare i corsi di formazione online per distinguersi nel mercato con i propri servizi.
- Consentire ai clienti di partecipare alle sessioni di formazione con i propri sistemi video.
- Espandere il business e la clientela.

Operare in 31 paesi diversi, gestendo corsi di formazione IT in fusi orari diversi presentava molte sfide per NterOne. Il team del supporto era costretto a smantellare e ricostruire i laboratori didattici ogni settimana, e a volte doveva lavorare anche di notte. Per continuare a offrire i corsi esistenti e introdurne di più avanzati, NterOne doveva ottimizzare il proprio sistema, dando vita a una soluzione completamente automatizzata, accessibile in qualsiasi momento da qualunque rete.

NterOne conosceva già la famiglia di prodotti Cisco®, perché utilizzava Cisco WebEx® Meeting Center da più di 7 anni. L'azienda ha deciso di integrare la tecnologia Cisco TelePresence® con i prodotti Cisco WebEx, dando vita a un ambiente capace di offrire esperienze di riunione disponibili in qualsiasi momento.

Ma se da un lato la tecnologia Cisco WebEx offriva la soluzione ideale per i partecipanti remoti, NterOne aveva comunque bisogno di una soluzione che consentisse di integrare Cisco TelePresence con ClearConnect, la sua tecnologia "green screen" ancora in fase di sviluppo.

Case study | NterOne

Dimensioni: 50 dipendenti

Sede: Reston, Virginia
(Stati Uniti)

Settore: istruzione





Con Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) Cloud, l'integrazione dei prodotti facilita l'espansione in nuovi mercati e offre esperienze di qualità superiore.

Le soluzioni

- Sistema di videoconferenza Cisco integrato alla soluzione NterOne
- Sale conferenze più ampie per i clienti
- Nuova tecnologia "green screen" per migliorare la formazione dei clienti

Il nuovo ambiente crea nuove esperienze

Cisco CMR Cloud è il componente centrale di ClearConnect, la nuova modalità di corsi di formazione che permette a NterOne di distinguersi dalle altre aziende del settore della formazione online dal vivo.

ClearConnect elimina la grafica statica e sfrutta la tecnologia "green screen" per modificare lo sfondo alle spalle dell'istruttore durante la sessione di formazione online.

Il mercato delle grandi aziende diventa accessibile

Per connettere le sale conferenze delle grandi aziende dei suoi clienti, NterOne doveva trovare il modo di permettere agli utenti di seguire i corsi a distanza con i propri sistemi video.

Con CMR Cloud, NterOne può raggiungere un pubblico più vasto senza sostenere un investimento eccessivo, realizzando un risparmio dell'80% sulle spese in conto capitale (CapEx).

I clienti partecipano ai corsi con i propri sistemi video

"Senza CMR Cloud non potevamo nemmeno proporci al mercato delle grandi aziende", afferma Hamilton.

"Ora il nostro business è aperto anche a questo tipo di clienti, che possono partecipare alle iniziative di formazione ClearConnect utilizzando i propri sistemi di videoconferenza, e questo ci ha permesso di aumentare del 20% il fatturato dei nostri corsi principali".



Incremento del fatturato del **20%**





I risultati

- Lo sviluppo delle sessioni di formazione private è aumentato del 50%.
- Il fatturato generato dai servizi di formazione per le grandi aziende è aumentato del 20%.
- Il CapEx è sceso dell'80%.

L'innovazione tecnologica favorisce la crescita

La capacità innovativa di ClearConnect ha permesso a NterOne di accelerare il ciclo di vendita e realizzare le opportunità più rapidamente. Inoltre, l'integrazione delle tecnologie ha permesso ai team di vendita di conquistare i nuovi clienti con dimostrazioni impressionanti. I dipendenti di NterOne sono convinti dell'importanza della tecnologia e il loro entusiasmo consente di attirare i talenti migliori, arricchire la cultura aziendale e migliorare la soddisfazione in merito alla direzione strategica dell'azienda.

"CMR Cloud ci ha aiutato a estendere la portata dei nostri corsi ClearConnect", afferma Hamilton. "Abbiamo aumentato il fatturato dei nostri corsi principali, la penetrazione nel mercato delle grandi aziende e la presenza video complessiva dei nostri servizi di formazione".

Per ulteriori informazioni

- Per ottenere maggiori informazioni sulle soluzioni Cisco citate in questo case study, visitare www.cisco.com/go/collaboration e www.cisco.com/go/cmrccloud.

I prodotti e i servizi

Cisco Collaboration

- Cisco WebEx Meeting Center
- Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) Cloud
- Cisco TelePresence SX20 Quick Set



Sede centrale Americhe
Cisco Systems, Inc.
San Jose, California (USA)

Sede centrale Asia e Pacifico
Cisco Systems (USA) Pte.
Ltd. Singapore

Sede centrale Europa
Cisco Systems International BV Amsterdam,
Paesi Bassi

Le sedi Cisco nel mondo sono oltre 200. Gli indirizzi e i numeri di telefono e di fax delle sedi italiane sono disponibili nel sito Web Cisco all'indirizzo www.cisco.com/web/IT/local_offices/contatti_sedi/contatti_sedi_home.html. Per ottenere maggiori informazioni da Cisco Italia, contattare il numero verde 800 787 854.

Cisco e il logo Cisco sono marchi o marchi registrati di Cisco e/o dei relativi affiliati negli Stati Uniti e in altri paesi. Per visualizzare l'elenco di marchi Cisco, visitare il sito Web all'indirizzo: www.cisco.com/go/trademarks. I marchi commerciali di terze parti citati sono proprietà dei rispettivi titolari. L'utilizzo del termine partner non implica una relazione di partnership tra Cisco e altre aziende. (1110R)

© 2015 Cisco e/o i relativi affiliati. Tutti i diritti sono riservati. Il presente documento contiene informazioni pubbliche di Cisco.

C36-736354-00 12/15

