

## قطاع الأعمال في الشرق الأوسط بحاجة لمواجهة تحديات البيانات الكبيرة

سيسكو تطلق برمجيات تحليلية جديدة في المنطقة تساعد الشركات على الاستفادة من البيانات الكبيرة في استقصاء الأعمال ودفع عجلة النمو

دبي، الإمارات العربية المتحدة

أكد خبراء في قطاع الأعمال اليوم على أهمية اتخاذ الشركات في الشرق الأوسط لخطوات جادة وسريعة بغية مواجهة التحديات القادمة من التزايد المطرد للبيانات الكبيرة، والعمل على الاستفادة منها في دعم تحول الأعمال وتحقيق المزيد من النمو الاقتصادي.

وفي ضوء توقعاتها بتنامي الطلب على حلول إدارة البيانات الكبيرة في الشرق الأوسط، أعلنت "سيسكو" اليوم عن استراتيجية ومحفظه حلول شاملة خاصة بتحليلات البيانات. ومن شأن [محفظه "سيسكو" للتحليلات المتصلة الخاصة بإنترنت كل شيء](#)، مساعدة العملاء في المنطقة على استخلاص القيمة من البيانات المتولدة من منظومة متصلة سريعة التوسع تجمع الأفراد والعمليات والبيانات والأشياء، وتشكل مجتمعة ما يُعرف بـ"إنترنت كل شيء". وتشمل محفظه الحلول هذه حزمًا برمجية سهلة النشر والتطبيق تمكّن الشركات من إجراء التحليلات على البيانات أياً كان موقع تخزينها.

واستناداً على توقعات مؤشر الشبكات المرئية لشركة سيسكو، فإنه من المتوقع ارتفاع معدل حركة البيانات المتقلة عالمياً إلى 10 أضعاف، في الوقت الذي يصل معدل نمو حركة البيانات في منطقة الخليج إلى 62%، أي بمعدل نمو يبلغ 11 ضعفاً خلال ذات الفترة.

ويعود ذلك لأسباب عدة، على رأسها الانتشار السريع للتقنيات الذكية في المنطقة، حيث من المتوقع أن ترتفع حصة الاتصالات من جهاز إلى جهاز (M2M) من 8% فقط من إجمالي الأجهزة المحمولة في الخليج خلال العام

2014، إلى 28% بحلول العام 2019. وستعمل هذه الأجهزة بدورها على تمكين مجموعة واسعة من تطبيقات وخدمات تقنيات إنترنت كل شيء IoE، بما فيها وسائل النقل المتصلة بالشبكة والوظائف المنزلية المؤتمتة.

### بيانات "إنترنت كل شيء" متزايدة الحجم والفوضى في كل وقت ومكان

يبذل كبار صانعي القرار جهوداً مضنية للاستفادة من البيانات التي تتولد عن إنترنت كل شيء، فيما يبذل مديرو تقنية المعلومات جهوداً مماثلة لتزويد الشركات تزويداً فورياً بجميع البيانات التي تحتاجها. وتم حتى الآن تصميم حلول التحليلات لمساعدة الشركات على تطبيق التحليلات واستخراج معلومات مفيدة من البيانات التي يتم توليد معظمها داخل الشركة، والاحتفاظ بها تقريباً في مستودعات مركزية خاصة. وقد بات نموذج التحليلات هذا يشكل تحدياً شديداً، فالبيانات أصبحت تولد من كل مصدر يمكن تخيله، وغالباً ما تأتي من أطراف الشبكات؛ من الأجهزة المحمولة وأجهزة الاستشعار.

وقال ربيع دبوسي، المدير العام لشركة سيسكو في الإمارات العربية المتحدة، إن سيسكو تجمع، عبر تقديمها استراتيجية ومحفظة من حلول البيانات والتحليلات، بين كل من إمكانيات الشبكات الذكية والبنية التحتية الذكية والمحاكاة الافتراضية للبيانات، بغية إتاحة المجال أمام عملائها في الشرق الأوسط للوصول إلى البيانات الموزعة في كل مكان، علاوة على تمكينهم من القدرات التحليلية لاستخراج معلومات قيمة من تلك البيانات، وأضاف: "تشكل هاتان النقطتان مزيجاً قوياً يسمح للعملاء بربط البيانات القديمة مع التدفق المباشر للتحليلات، ما يتيح لهم المجال للرد فوراً على التهديدات، وإضفاء مزيد من التحسينات على العمليات التجارية، وتزويد موظفيهم وعملائهم بأفضل تجربة عمل ممكنة".

### التحليلات المتصلة الخاصة بإنترنت كل شيء من سيسكو

جرى تصميم محفظة التحليلات المتصلة الجديدة من سيسكو لمنح الشركات في جميع القطاعات فرصة الوصول الفوري تقريباً إلى المعلومات وإمكانية إجراء التنبؤات والتعرف على التوجهات التي يمكن أن يكون لها تأثير مباشر على أعمالهم. وتشمل هذه المحفظة:

- **تحليلات متصلة للأحداث:** يستخدم معلومات مستمدة من استخدام الإنترنت اللاسلكية والأجهزة لإتاحة الرؤية الفورية. ويمكن اللجوء إليها، على سبيل المثال، لتقييم سلوك المشجعين الرياضيين، إذ إن فهم ما يقوم به المشجعون، حيثما كانوا في موقع الحدث الرياضي، وإدراك التجربة التي يمرون بها، يتيحان للعملاء اتخاذ

قرارات فورية في جزء من الثانية، ما من شأنه إثراء تجربة أولئك المشجعين عبر الإشارة، مثلاً، إلى الجانب من المدرجات الذي يحتاج إلى موظفين إضافيين، أو المنطقة التي قد تكون بحاجة إلى تأمين إضافي.

● **تحليلات متصلة لتجارة التجزئة:** تربط هذه التحليلات بين تصوير كاميرات المراقبة المثبتة في المتجر وبيانات الإنترنت اللاسلكية مع البيانات التشغيلية الحالية مثل بيانات المخزونات. ويمكن للتجار تتبع أنماط الشراء المتبعة في متاجرهم واستخدام تقنيات الفيديو المتاحة لتحديد الأماكن التي يقضي فيها المتسوقين وقتاً أطول داخل المتجر، مثلاً، وأي الرفوف يحتاج إلى إعادة ترتيب وتزويد بالمنتجات، وهي المعلومات التي يمكن استخدامها فوراً لتحسين تجربة المتسوقين وتعزيز أداء المتجر.

● **تحليلات متصلة لمقدمي الخدمات:** تقدم هذه التحليلات معلومات تستند على أنماط يمكن تحديدها في الشبكات والعمليات وبيانات العملاء. فالرؤية الشاملة تساعد مقدمي الخدمات على تحسين تخطيط الشبكات وفهم الاستثمارات في البنية التحتية في سياق استخدام الخدمة وتبنيها، والدinاميكيات المتعلقة بالعملاء والتنافسية. ومن شأن هذه الأفكار مساعدة مقدمي الخدمات على إثراء تجربة العملاء وإكسابها طابعاً شخصياً، مثل تقديم توصيات أدق بأنواع الأفلام التي قد يستمتع بها العملاء أو القدرة على إرسال تنبيهات بشأن حجم الاستهلاك قبل صدور الفواتير.

● **تحليلات متصلة لتقنية المعلومات:** تقدم هذه التحليلات معلومات وأفكاراً حول الأعمال التجارية للمساعدة في ضبط قدرات تقنية المعلومات، مثل إدارة البيانات وحوكمتها، وجعلها منسجمة مع الأهداف التجارية. وعلى سبيل المثال، يمكن تطبيق التحليلات لضبط تنفيذ القدرات التقنية الجديدة، مثل نشر تقنيات التنسيق والتواصل في مكاتب الفروع الجديدة، أو من خلال الفهم الفوري لتطور المتطلبات الأمنية، كي يمكن للشركة تخفيف حدة المخاطر عبر تحسين الأمن الافتراضي.

● **تحليلات متصلة للنشر الشبكي:** تجري هذه التحليلات فحصاً تحليلياً للشبكة لمعرفة كفاءتها التشغيلية، والتعامل مع الحوادث، ومدى وضوح النشر الشبكي، وهي تسمح للشركات بالكشف عن المشاكل قبل وقوعها ما يمكنها من إيجاد حلول استباقية، واتخاذ قرارات استراتيجية مستقبلية بشأن كيفية دفع الشبكات إلى أقصى درجات الاستقرار والأداء بأقل تكلفة ممكنة.

● **تحليلات متصلة للتنقل:** تستخدم هذه التحليلات إحصائيات الموقع لتحليل الشبكات اللاسلكية وتقديم معلومات حول العملاء المستخدمين لحلول الإنترنت اللاسلكية من مقدمي الخدمة التابعين لسيكو. ويمكن لمقدمي الخدمة هؤلاء، إذا ما تعرفوا على أنماط استخدام الإنترنت اللاسلكية وطريقة تبنيها، إجراء تخطيط استباقي وتحسين العمليات التجارية والكشف عن فرص جديدة لزيادة العائدات، مثل كيفية تصميم خطط التسعير بناء على استهلاك العملاء.

- **تحليلات متصلة للتنسيق والتواصل:** تقيس هذه التحليلات مدى اعتماد تقنيات التنسيق داخلياً، وبالتالي يكون بوسع الشركة تحليل تطبيقات سيسكو الخاصة بالتنسيق. وعلى سبيل المثال، يمكن لشركة ما معرفة عدد الموظفين المستخدمين لتقنيات التنسيق، وطريقة استخدامهم لها، وأي عائد على الاستثمار يمكن تحقيقه من اللجوء إلى هذه التقنيات في عمليات البيع، ومدى مساعدتها في خفض تكاليف السفر.
- **تحليلات متصلة لمركز الاتصال:** تتيح هذه التحليلات رؤية واضحة لخدمات مراكز الاتصال التابعة للشركة، ما يتيح لها تقديم توصيات قابلة للتنفيذ تساعد على فهم عملائها، وتحسين الخدمات المقدمة لهم، ورفع مستوى رضا العملاء. ويمكن للشركات من خلال الرؤية الواضحة، على سبيل المثال، إجراء تعديلات لضمان أن يتم توجيه المكالمات في الوقت المناسب إلى مستوى الخدمة المتوافق معها.

وخلص ربيع دبوسي إلى أن هناك نقلة نوعية كبيرة في السوق باتت معها الأجهزة البعيدة الواقعة في أطراف الشبكات تتحول بسرعة مذهلة إلى أدوات استراتيجية لتبادل البيانات وجمعها، وتمكين صانعي القرار من اتخاذ قرارات أكثر استنارة، وتقديم أفضل تجربة ممكنة للعملاء، وانتهى إلى القول: "إذا لم يكن لدى العملاء حلول مناسبة لتحليلات البيانات من أجل فهمها والاستفادة منها، فإنها تظل غير نافعة. أما الآن، ومع محفظة حلول سيسكو ومنظومة شركائها الواسعة، فقد أصبحنا نرى المسار الواضح لدفع عجلة الابتكار في مجال التحليلات ومساعدة العملاء على تحويل البيانات إلى أفكار قابلة للتنفيذ يمكن أن تسهم في إحداث نقلة نوعية في مخرجات الأعمال التجارية".

-انتهى-

أخبار «سيسكو» بمنطقة الشرق الأوسط

<http://www.cisco.com/web/ME/about/news/index.html>

معلومات عن «سيسكو»

<http://www.cisco.com>

**نبذة عن شركة سيسكو:**

تعمل شركة "سيسكو"، الرائدة عالمياً في مجال تقنية المعلومات والمدرجة في بورصة الأوراق المالية "ناسداك" تحت الرمز (NASDAQ: CSCO)، على مساعدة الشركات في استغلال الفرص المستقبلية من خلال إثبات أن تحقيق الإنجازات المذهلة يكون عبر تمكين الاتصال الشبكي لما هو غير متصل. لمتابعة أخبار سيسكو، الرجاء

زيارة <http://thenetwork.cisco.com>.

###

سيسكو وشعار سيسكو هي علامات تجارية أو علامات تجارية مسجلة لمؤسسة سيسكو و/أو الشركات التابعة لها في الولايات المتحدة وبلاد أخرى. ويمكن الاطلاع على قائمة علامات سيسكو التجارية عبر الموقع [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). إن كافة العلامات التجارية الأخرى المذكورة في هذه الوثيقة هي ملك لأصحابها. إن استخدام كلمة الشريك لا يتضمن علاقة شراكة بين سيسكو وأي شركة أخرى.

للاستفسارات الإعلامية

فراس حمزة

واليس للاستشارات التسويقية

هاتف: +971 4 390 1950

[cisco@wallis-mc.com](mailto:cisco@wallis-mc.com)