****

**Avaya wprowadza w Polsce sprzedaż swoich rozwiązań komunikacyjnych w modelu subskrypcyjnym**

*Dzięki subskrypcji klienci mogą przyspieszyć wdrażanie infrastruktury komunikacyjnej i obniżyć jej koszty*

Warszawa, 24 lutego 2019 r. – Firma Avaya Holdings Corp., globalny lider w dziedzinie rozwiązań usprawniających procesy komunikacji i współpracy wprowadziła sprzedaż swoich rozwiązań komunikacyjnych Avaya IXTM w modelu subskrypcyjnym. W ramach subskrypcji klienci biznesowi mogą korzystać z urządzeń i oprogramowania Avaya IX służących m. in. do pracy grupowej, telefonowania i wideokonferencji w modelu subskrypcyjnym obniżającym barierę wejścia i koszty.

Nowa formuła Avaya IXTM Subscription pozwala dostosować opłaty za korzystanie z rozwiązań Avaya do konkretnych potrzeb klienta, na przykład liczby użytkowników. Płatności mogą być realizowane zarówno w wymiarze miesięcznym, jak i rocznym. Klienci mogą wybrać umowę na jeden, trzy lub pięć lat. Im dłuższy czas kontraktu, tym niższe są miesięczne opłaty. Avaya umożliwia ponadto zwiększenie liczby licencji użytkowników o 20% w okresie obowiązywania umowy bez ponoszenia dodatkowych opłat.

Dzięki kompleksowemu programowi subskrypcji dostosowanej do potrzeb klienta można uniknąć złożoności, kosztów i opóźnień związanych z zarządzaniem licencjami na oprogramowanie i odnawianiem umów. W ramach modelu subskrypcyjnego firmy mogą też na bieżąco dostosowywać ponoszone koszty do rzeczywistych, zmieniających się potrzeb biznesowych, mogą też usprawnić procesy budżetowania i zakupów. Z myślą o dotychczasowych klientach firma Avaya przygotowała też programy migracji istniejącego oprogramowania – zarówno Avaya IX, jak i wcześniejszych rozwiązań – do oprogramowania Avaya OneCloud lub Avaya IX™.

*Eliminacja kosztów inwestycyjnych w ramach modelu subskrypcyjnego pozwala radykalnie obniżyć barierę wejścia, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą łatwiej i szybciej wdrażać nowoczesne rozwiązania komunikacyjne oraz obniżyć całkowity koszt posiadania średnio o 40%. Jednocześnie dzięki elastycznemu sposobowi naliczania opłat firmy mogą na bieżąco dostosowywać koszty do rzeczywistych potrzeb, a zarazem przez cały czas korzystać z najnowszych wersji oprogramowania –* mówi Milena Marszałek, Head of Marketing for Eastern Europe w firmie Avaya. – *Dzięki temu, zamiast martwić się o koszty i komplikacje związane z rozwojem infrastruktury firmy mogą się skoncentrować się na rozwoju własnej działalności.*

Avaya IX Subscription jest kolejnym programem mającym zwiększyć dostępność nowoczesnej infrastruktury komunikacyjnej dla polskich przedsiębiorstw. W listopadzie 2019 r. wprowadzono do oferty usługę Avaya DaaS (*Device as a Service*), dzięki której wnosząc miesięczne opłaty można korzystać z nowoczesnych telefonów IP Avaya IX™, oferty Avaya Vantage™, wybranych telefonów konferencyjnych Avaya IX™ oraz nagradzanych urządzeń Avaya IX™ Collaboration Unit. Urządzenia te są niezależne od platformy i mogą być wdrażane zarówno do współpracy z rozwiązaniami komunikacyjnymi firmy Avaya, jak i z rozwiązaniami firm trzecich.

**Firma Avaya**

Markę firm buduje się w oparciu o doświadczenia klientów, a każdego dnia miliony tych doświadczeń są tworzone poprzez rozwiązania Avaya. Od ponad stu lat wspieramy przedsiębiorstwa z całego świata, budując inteligentne systemy do komunikacji zarówno z klientami jak i pracownikami firm. Avaya tworzy otwarte, konwergentne i innowacyjne rozwiązania, pozwalające wzbogacić i uprościć komunikację oraz współpracę – w chmurze, w środowisku klienta, czy w modelu hybrydowym. Z pasji do innowacji i partnerstwa nieustannie patrzymy w przyszłość, wspierając przedsiębiorstwa   
w rozwijaniu biznesu. Dostarczamy Doświadczenia, które mają Znaczenie. Odwiedź nas na stronie [www.avaya.com](https://urldefense.proofpoint.com/v2/url?u=http-3A__www.avaya.com_en_&d=DwMFBA&c=BFpWQw8bsuKpl1SgiZH64Q&r=hSrGnt2cl3SWOW77WZuuPi47YWNCnadIMAHSQQN_q3M&m=lA3IhRBN_LHYXkmLgCb78cWgS0sPo7gtSKIVkLa7iyU&s=FGJp72EJax23BHUDuLYWrmYEh7KhXWkQIaEz1_0L5ms&e=).