

Digital Solutions



## La sfida digitale di Telecom Italia: servizi e soluzioni per il mondo M2M & IoT

Milano, 20 Maggio 2014

*Telecom Italia Digital Solutions*

**Mario Polosa** - Marketing Manager Business Unit Machine to Machine & IoT Services



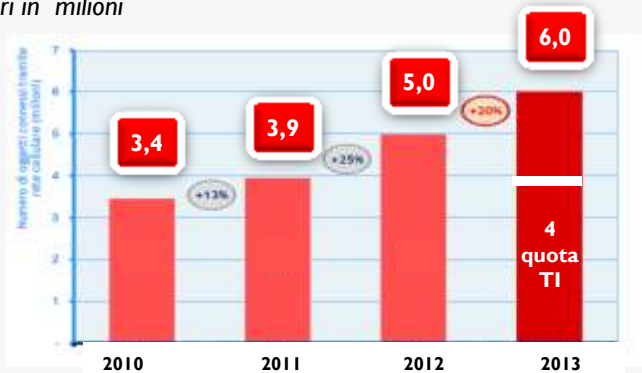
## AGENDA

- ▶ Il mercato evolve dall'M2M verso l'IoT
- ▶ Il nuovo posizionamento di TI Digital Solutions
- ▶ Soluzioni d'offerta: esempi

# Il mercato dell'M2M & IoT in Italia

## MERCATO SIM<sup>(1)</sup>

Valori in milioni

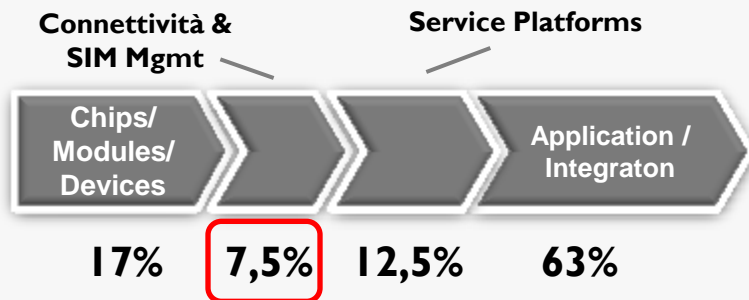


## VALORE DEL MERCATO M2M Cellular<sup>(1)</sup>



Di cui **415 € Mln** (2013) da nuovi progetti

## CATENA DEL VALORE<sup>(2)</sup>

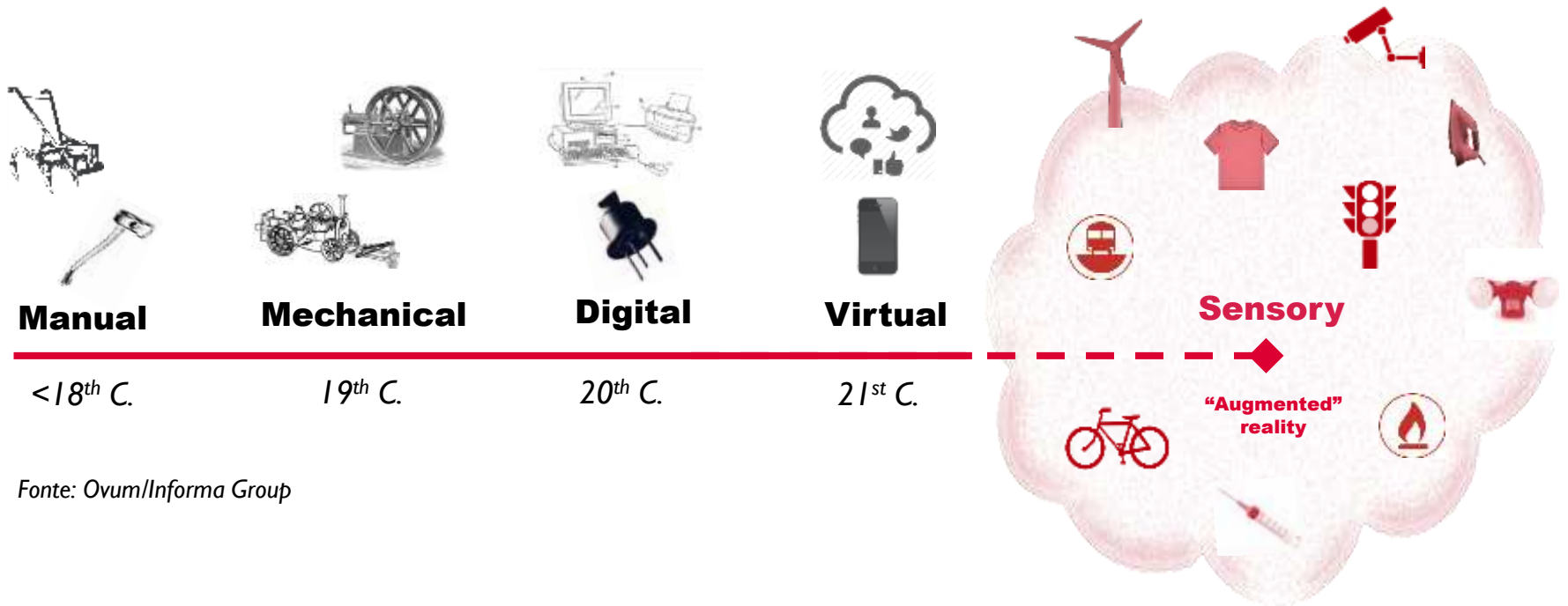


La connettività rappresenta una quota minoritaria rispetto alla catena del valore dell'M2M & IoT

## AMBITI<sup>(1)</sup>



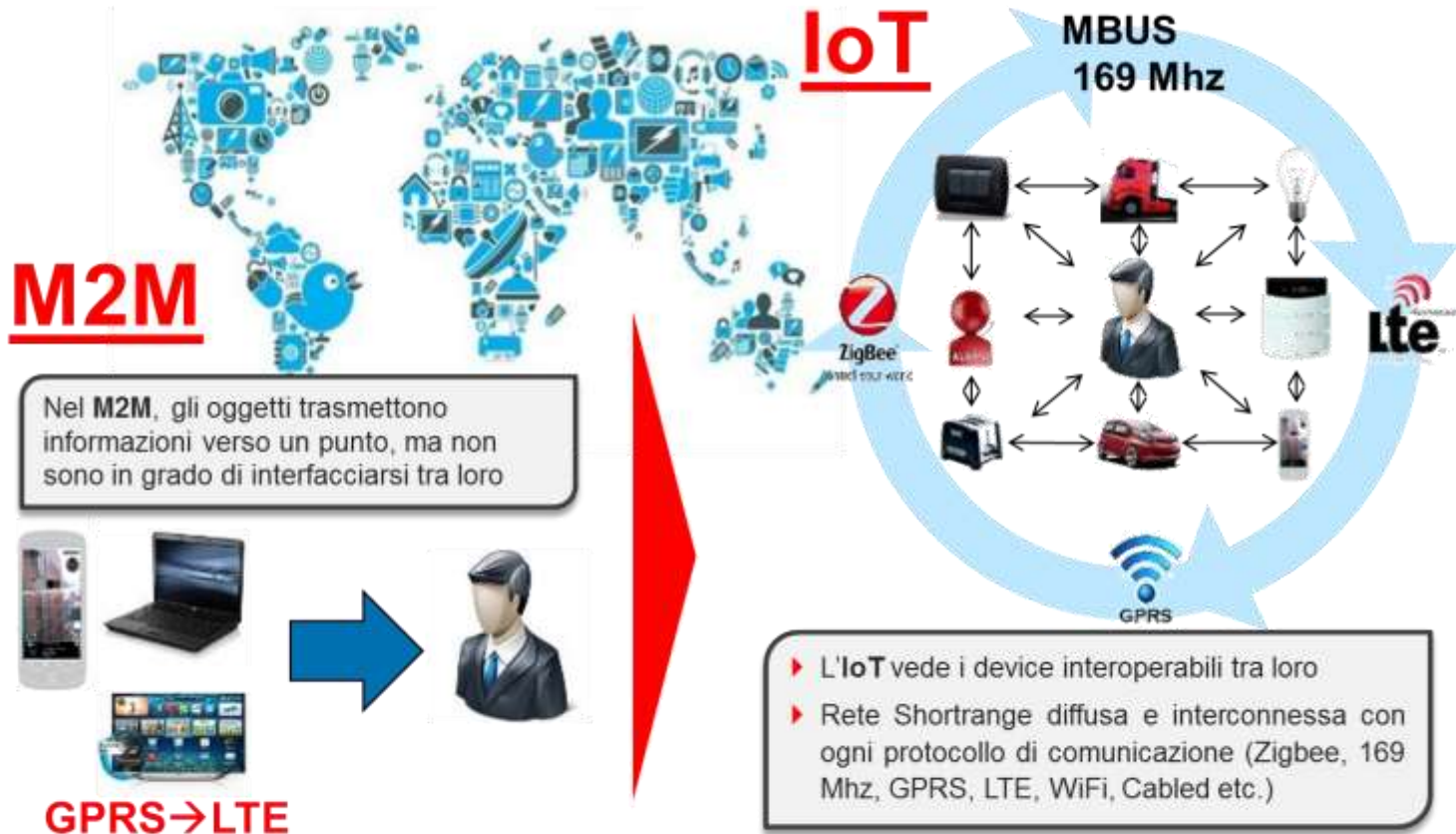
# Strumenti dell'uomo attraverso i secoli: da sopravvivenza a iper-conoscenza



Fonte: Ovum/Informa Group

***L'Internet of Things ci aiuta ad approcciare il nostro mondo in modi nuovi e sposta la percezione del valore delle cose***

# Da Machine-to-Machine a Internet of Things



Nel M2M, gli oggetti trasmettono informazioni verso un punto, ma non sono in grado di interfacciarsi tra loro



GPRS -> LTE

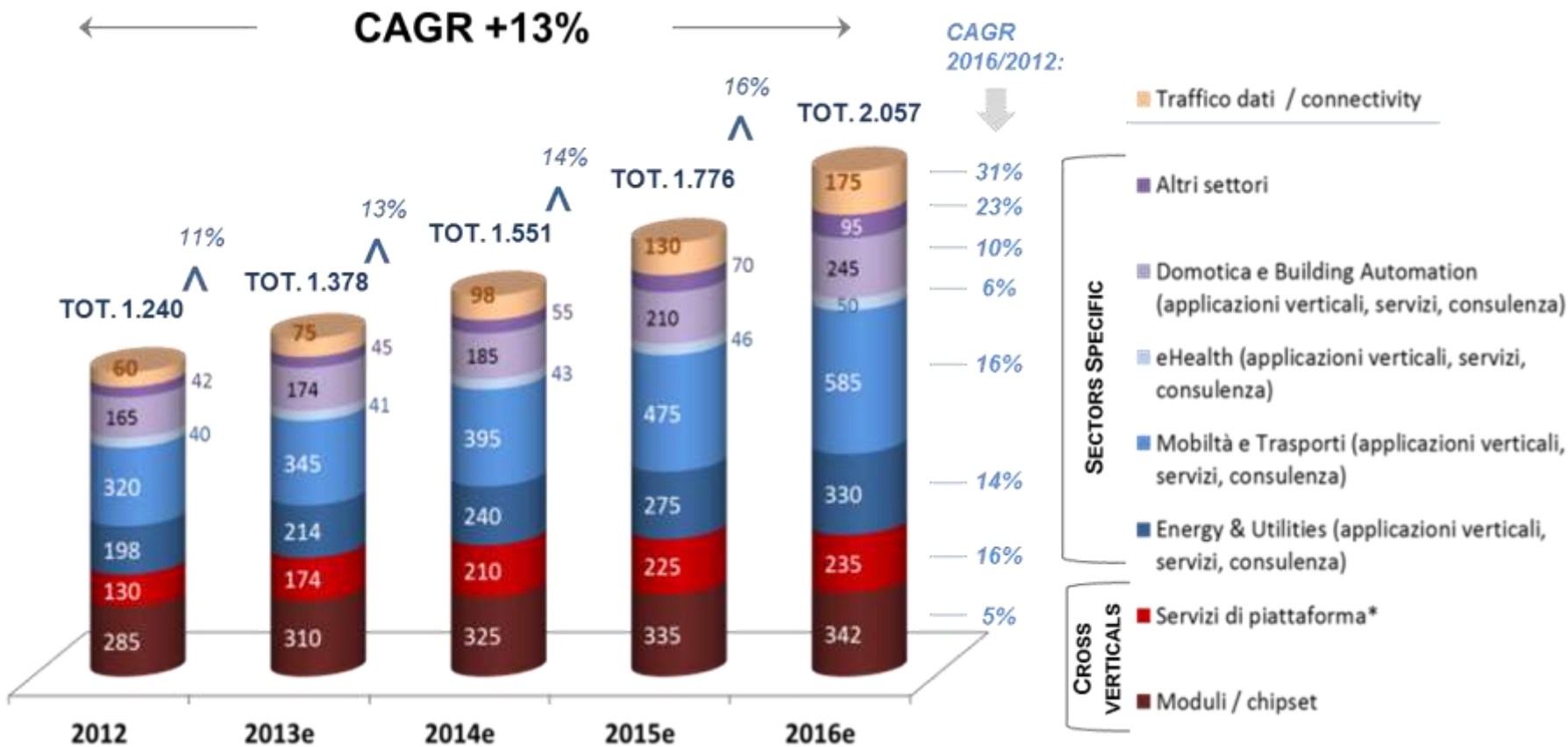
▶ L'IoT vede i device interoperabili tra loro  
▶ Rete Shortrange diffusa e interconnessa con ogni protocollo di comunicazione (Zigbee, 169 Mhz, GPRS, LTE, WiFi, Cabled etc.)

2000 M2M e comunicazione P2P 2010 Evoluzione verso il mondo del tutto interconnesso IOT 2025

Fonte: NetConsulting, 2013



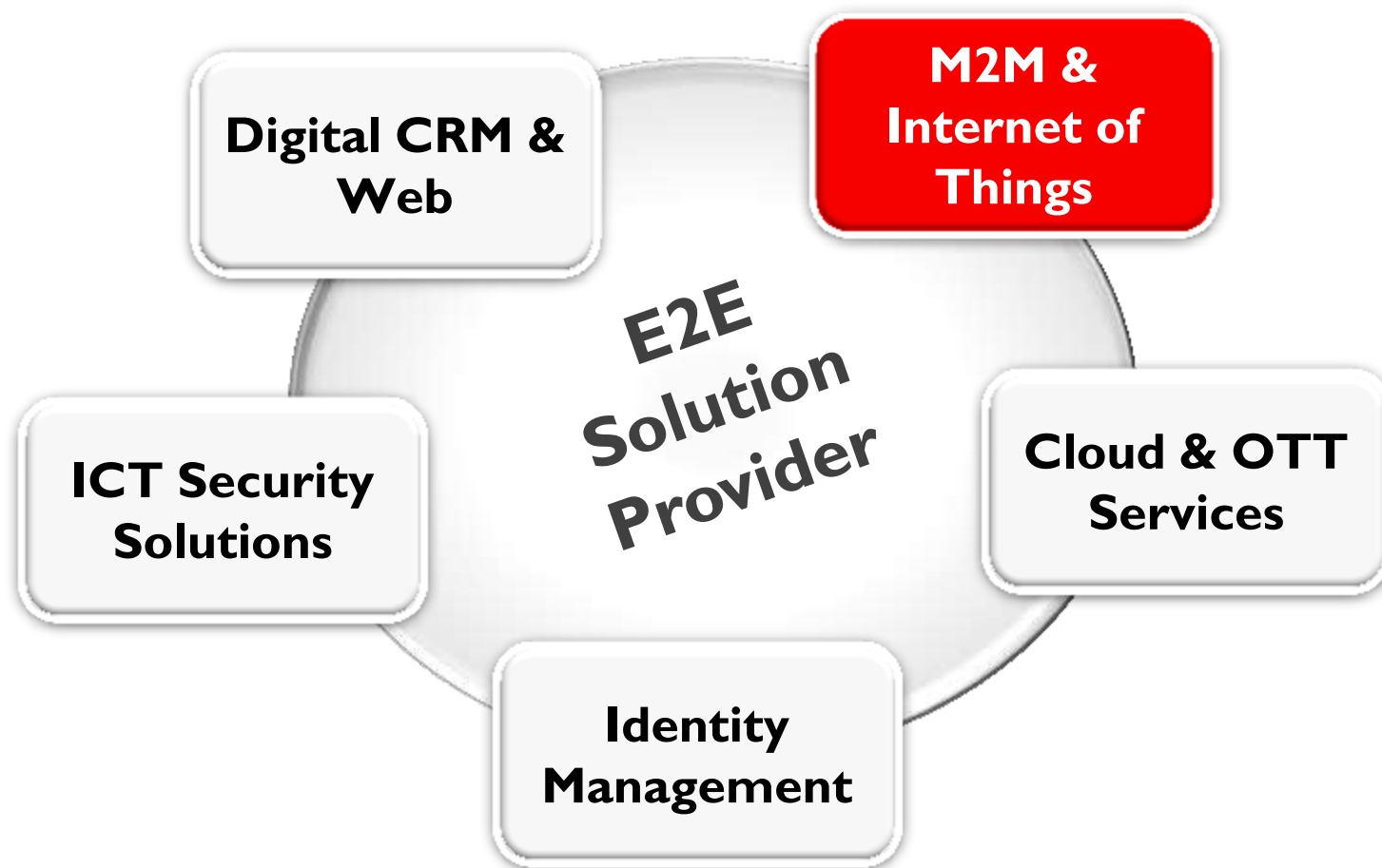
# Mercato IoT Italia: scenario evolutivo non solo rete cellulare



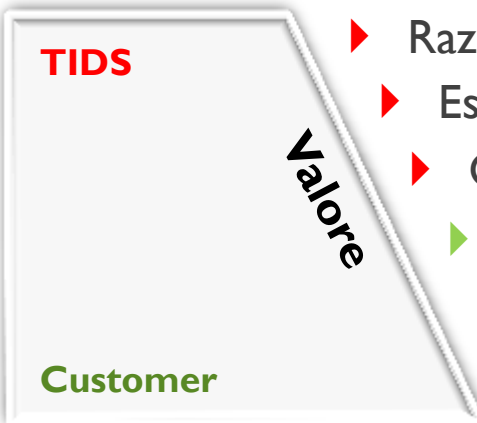
Fonte: NetConsulting, settembre 2013

## Focalizzazione sul Business Digitale

### Nasce TI Digital Solutions



# Il valore della focalizzazione sul'IoT



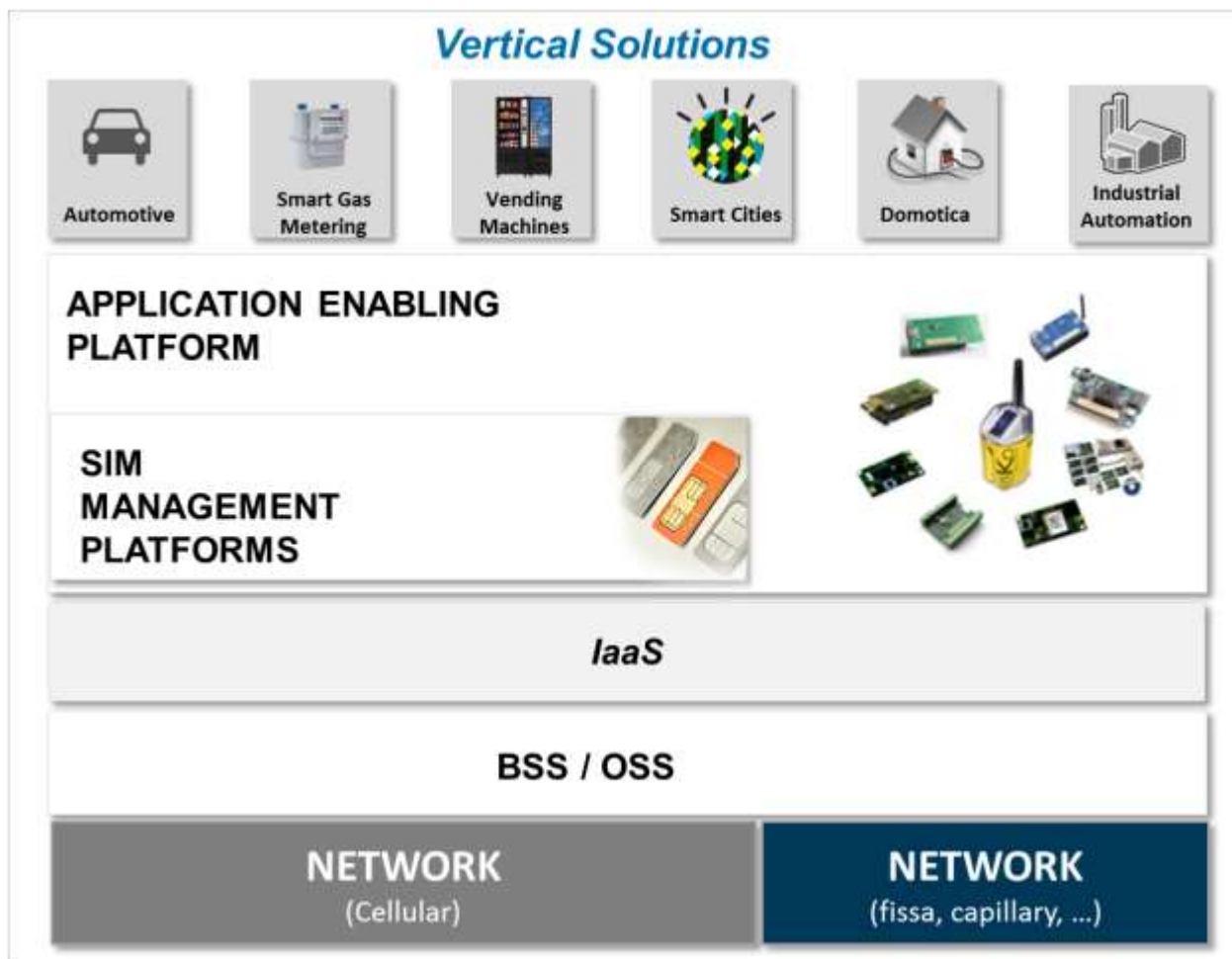
- ▶ Razionalizzazione **piattaforme**
- ▶ Estensione in **business adiacenti**
- ▶ Commercializzazione di **soluzioni E2E**
  - ▶ **Unico punto di riferimento** per il Cliente
  - ▶ Ottimizzazione dei processi (**-costi**)
  - ▶ Lancio di nuovi prodotti e servizi (**+ricavi**)



# Soluzioni per i global customers



# Architettura di riferimento



# Vending Machine



**Vending**



**Ho. Re. Ca.**



**OCS**

	<b>Abbatere i costi di gestione</b>		<b>Boost Marketing Intelligence</b>		<b>Modello Pay-per Use</b>
	<b>Migliorare la User Experience</b>		<b>Prevenire le frodi</b>		<b>Ottimizzare la logistica</b>

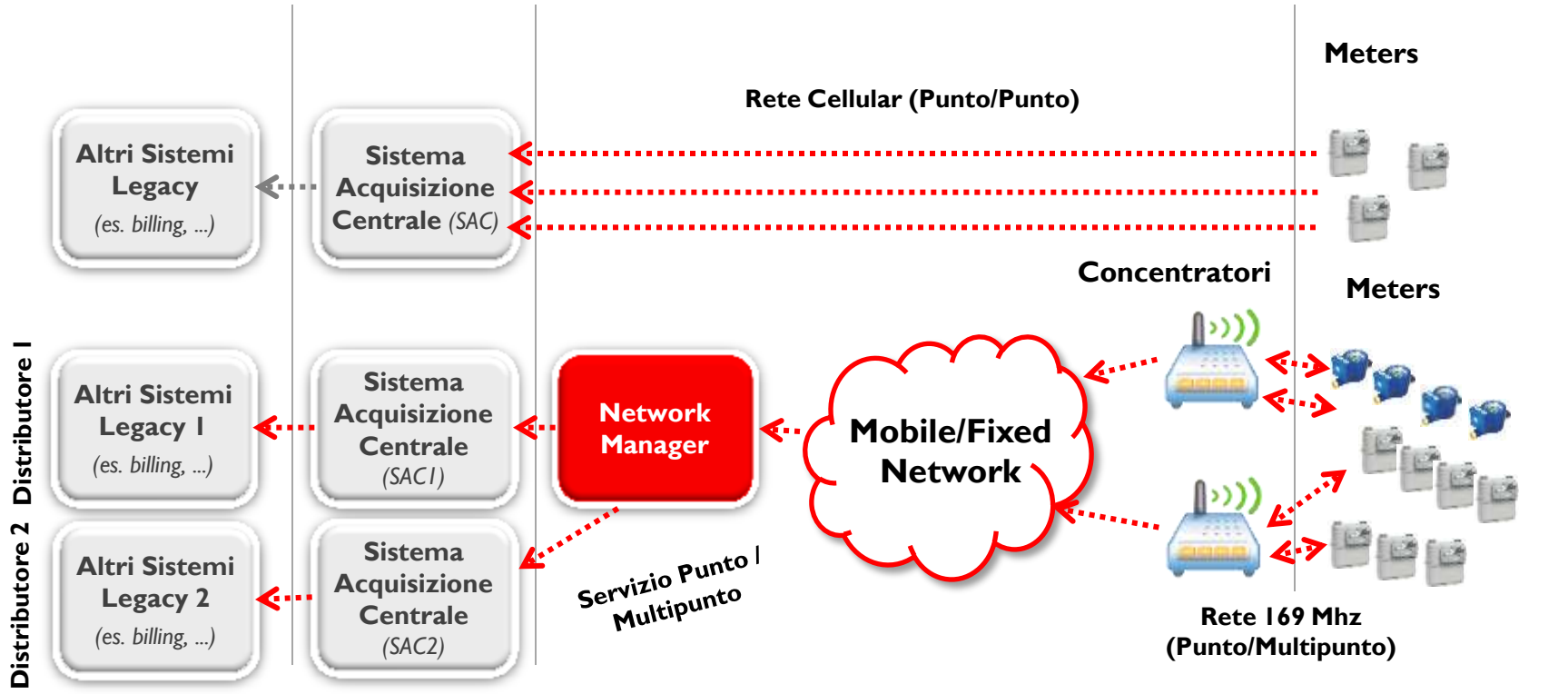
Legend:

- Grey square: Distributore del GAS
- Red square: Telecom Italia

# Gas Metering

## MODELLO → TERZO AGENTE

## MODELLO → TERZO CARRIER



## MODELLO → OPERATORE DISTRIBUTORE

# Automotive



**Intelligent  
Transport  
System**



**Fleet  
Management  
and SVR**



**Smart  
Logistic**



**Car  
Sharing**



**Connected  
Car**



**Smart  
Parking**





**Grazie per l'attenzione!**

**Mario Polosa** - Marketing Manager Business Unit Machine to Machine & IoT Services

[mario.polosa@tids.telecomitalia.it](mailto:mario.polosa@tids.telecomitalia.it)

[m2m-info@telecomitalia.it](mailto:m2m-info@telecomitalia.it)