****

**Avaya zawiera strategiczne partnerstwo z Microsoftem, aby udostępnić rozwiązania Avaya OneCloud™ na platformie Microsoft Azure**

*Współpraca pomoże klientom przyspieszyć chmurowe inicjatywy transformacji cyfrowej*

Firma [Avaya](https://www.avaya.com/en/?utm_campaign=pr-rel-us) (NYSE: AVYA), globalny lider w dziedzinie rozwiązań usprawniających i upraszczających procesy komunikacji i współpracy, i Microsoft Corp. rozszerzyły swoje globalne partnerstwo, łącząc najlepsze w branży rozwiązania Avaya OneCloud™ z platformą Microsoft Azure. Obie firmy będą mogły teraz, dzięki niezrównanej niezawodności, elastyczności i skalowalności swoich rozwiązań, zaoferować organizacjom więcej opcji zwiększania wydajności pracy oraz zaangażowania klientów. Bazując na sukcesie usługi [Avaya OneCloud™ Contact Center as a Service](https://www.avaya.com/en/products/ccaas/) (CCaaS) świadczonej w chmurze Azure, Avaya poszerza ofertę o [portfolio Avaya OneCloud](https://www.avaya.com/en/onecloud/) w chmurze Azure dla klientów, którzy potrzebują maksymalnej elastyczności wdrażania rozwiązań w środowisku chmury hybrydowej, publicznej lub prywatnej.

„Strategiczne partnerstwo z Microsoftem jest ważnym etapem naszego przechodzenia na chmurowy model biznesowy” — powiedział David Austin, starszy wiceprezes ds. strategii i sojuszy w firmie Avaya. „Globalna skala działalności Microsoftu gwarantuje, że nasi wspólni klienci będą mogli szybko, elastycznie i ekonomicznie wdrażać rozwiązania Avaya OneCloud w dowolnym preferowanym środowisku chmurowym. Stanowi to ogromną szansę dla klientów na przyspieszenie podróży do chmury, a dla firmy Avaya — na poszerzenie zasięgu rynkowego poprzez inicjatywy wspólnej sprzedaży, które zidentyfikowaliśmy wraz z naszym zaufanym partnerem”.

„Wielu naszych największych klientów standardowo stosuje rozwiązania komunikacyjne Avaya,
a udostępnienie Avaya OneCloud na platformie Microsoft Azure pozwoli im czerpać dodatkowe korzyści z ich inwestycji, jednocześnie przyspieszając migrację do chmury” — powiedział Casey McGee, wiceprezes ds. sprzedaży rozwiązań partnerów ISV w firmie Microsoft. „Wspólnie pracujemy, aby pomóc klientom na całym świecie w przekształcaniu działalności, kontynuowaniu transformacji cyfrowej i szybszym wdrażaniu inicjatyw migracji oprogramowania. Jest to znacząca okazja, szczególnie dla klientów firmy Microsoft, którzy przenoszą coraz więcej aplikacji na platformę Azure”.

Avaya OneCloud to platforma umożliwiająca organizacjom komponowanie wyjątkowych, zmodernizowanych i osobistych doświadczeń, które spełniają nieustannie zmieniające się potrzeby klientów i pracowników. Organizacje mogą szybciej wprowadzać nowe doświadczenia i funkcje do istniejących rozwiązań, zwiększać wydajność personelu dzięki nowym sposobom pracy, a także zaskakiwać i zachwycać klientów podczas każdej interakcji.

Avaya jest gotowa do wspólnej sprzedaży, co oznacza, że będzie bezpośrednio pracować z zespołami sprzedaży i partnerami Microsoftu nad sprzedażą oraz integracją rozwiązania. Strategiczne partnerstwo obu firm ułatwi klientom czerpanie korzyści z inwestycji w technologie Microsoftu w celu szybszego przenoszenia aplikacji komunikacyjnych i rozwiązań contact center na platformę Azure.

„Dołączenie Avaya OneCloud do [Microsoft Azure Marketplace](https://azuremarketplace.microsoft.com/en-us/marketplace/apps?search=avaya&page=1) umożliwi klientom elastyczne tworzenie środowisk komunikacji i współpracy w chmurze publicznej, prywatnej lub hybrydowej, oferując najszerszy zakres opcji dopasowanych do potrzeb organizacji” — powiedział R „Ray” Wang, dyrektor generalny Constellation Research, Inc. „Dzięki partnerstwu z firmą Microsoft zarówno w zakresie zwiększania wydajności biznesowej, jak i działań rynkowych Avaya zyskuje większe grono klientów oraz nowy, znaczący kanał sprzedaży, w którym może promować swoją unikatową ofertę doświadczeń. Ponadto organizacje mogą korzystać z wiedzy eksperckiej tych dwóch światowych liderów, aby rozwijać swój program innowacji”.

Oprócz niezawodności i skalowalności Microsoft Azure, klienci Avaya CCaaS zyskują dostęp
do stworzonej przez Nuance technologii [Contact Center AI](https://nam06.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fwww.nuance.com%2Fomni-channel-customer-engagement%2Fcontact-center-ai.html&data=05%7C01%7Cstepw%40microsoft.com%7C91111c8518d4475464cc08da2f869d5b%7C72f988bf86f141af91ab2d7cd011db47%7C1%7C0%7C637874552476521236%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C3000%7C%7C%7C&sdata=ebJpNKMHrf8iyRYpQIZH1vdQ2nya%2FhY3dGv15b1V5wM%3D&reserved=0) zintegrowanej z OneCloud. „Połączone możliwości Microsoft i Nuance zapewniają klientom Avaya elastyczność w tworzeniu oraz dostarczaniu inteligentnych, spersonalizowanych i skutecznych interakcji z klientami z długoterminową ochroną inwestycji oraz kontrolą nad danymi” — powiedział Tony Lorentzen, starszy wiceprezes ds. inteligentnych rozwiązań do zwiększania zaangażowania klientów w należącej do Microsoftu spółce Nuance.

Ogłoszona umowa stanowi rozwinięcie [wieloletnich relacji firm Avaya i Microsoft](https://www.avaya.com/en/about-avaya/newsroom/pr-us-210817/). Avaya, Microsoft
i Nuance wspólnie zapewniają prawdziwą integrację, obejmującą nie tylko samą aplikację contact center, ale także bazowe platformy komunikacyjne. Klienci Avaya OneCloud CCaaS zyskują lepszy wgląd w zachowania klientów dzięki danym CRM przechowywanym w Dynamics 365 i mogą korzystać z zaawansowanej sztucznej inteligencji Microsoftu za pośrednictwem Azure Cognitive Services. W tym roku Avaya ma jeszcze bardziej rozszerzyć możliwości OneCloud CCaaS dzięki integracji Microsoft Teams, co pozwoli klientom na szersze wykorzystanie doświadczenia i wiedzy całej organizacji do obsługi klientów za pośrednictwem contact center.

**Dodatkowe materiały:**

* [Wejdź na nasz blog](https://www.avaya.com/blogs/archives/2022/01/avaya_recognized_by_ventana_research): [Przyspieszenie migracji do chmury: rozwiązania Avaya OneCloud w środowisku chmury hybrydowej, publicznej lub prywatnej Microsoft Azure](https://www.avaya.com/blogs/avaya-and-microsoft-expand-availability-of-avaya-onecloud/)

**Firma Avaya**

Markę firm buduje się w oparciu o doświadczenia klientów, a każdego dnia miliony tych doświadczeń są tworzone poprzez rozwiązania firmy Avaya Holdings Corp. (NYSE: AVYA). 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](http://www.avaya.com)

**Zastrzeżenie odnoszące się do stwierdzeń dotyczących przyszłości**

*Niniejszy dokument zawiera pewne „stwierdzenia dotyczące przyszłości”. Wszystkie stwierdzenia inne niż dotyczące faktów historycznych stanowią „stwierdzenia dotyczące przyszłości” na potrzeby amerykańskich przepisów federalnych i stanowych w zakresie papierów wartościowych. Stwierdzenia takie mogą być identyfikowane przez użycie określonych terminów, takich jak „spodziewa się”, „jest przekonany”, „kontynuuje”, „może”, „szacuje”, „oczekuje”, „zamierza”, „nasza wizja”, „plan”, „planuje”, „potencjalny”, „wstępny”, „przewiduje”, „powinien”, „będzie” lub „byłby”, w tym ich form przeczących lub innych wariantów, a także innych porównywalnych terminów. Powyższe stwierdzenia dotyczące przyszłości wynikają z obecnych oczekiwań, założeń, szacunków i przewidywań Spółki. Jesteśmy przekonani, że powyższe oczekiwania, założenia, szacunki i przewidywania są uzasadnione, jednakże tego rodzaju stwierdzenia dotyczące przyszłości są jedynie prognozami podlegającymi znanym i nieznanym czynnikom ryzyka i niepewności, na wiele z których Spółka nie ma wpływu. Czynniki te zostały omówione w dorocznym raporcie Spółki na formularzu 10-K i w kolejnych raportach kwartalnych na formularzu 10-Q składanych w Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd (SEC — www.sec.gov) i mogą spowodować, że rzeczywiste rezultaty, wyniki finansowe lub osiągnięcia Spółki będą znacznie różnić się od wszelkich przyszłych rezultatów, wyników finansowych lub osiągnięć wyrażonych lub sugerowanych przez takie stwierdzenia dotyczące przyszłości. Przestrzegamy, że wykaz istotnych czynników zawarty w dokumentach przedłożonych przez Spółkę Komisji Papierów Wartościowych i Giełd może nie zawierać wszystkich ważnych czynników, które są istotne dla danego podmiotu. Ponadto — z uwagi na powyższe czynniki ryzyka i niepewności — zdarzenia, o których jest mowa w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym dokumencie, mogą nie mieć miejsca. Avaya w żaden sposób nie zobowiązuje się do aktualizowania ani korygowania stwierdzeń dotyczących przyszłości w związku z otrzymaniem nowych informacji, zaistnieniem przyszłych zdarzeń czy powstaniem innych okoliczności, chyba że prawo stanowi inaczej.*

Wszystkie znaki towarowe oznaczone symbolem ®, TM lub SM są (odpowiednio) zastrzeżonymi znakami, znakami towarowymi i znakami usługowymi firmy Avaya Inc. Wszelkie inne znaki towarowe są własnością odpowiednich podmiotów.