



Възможностите на проекта Asterisk и
предизвикателствата на
българския пазар

*Конференция на “Линукс за
българи”, 21 октомври 2006 г.*

*Презентация:
инж. Николай Калчев
E-mail: n.kalchev@lbs-co.com*

Съдържание:

- VoIP – предимства и недостатъци
- Проектът Asterisk
- Пазарно позициониране на решенията с Asterisk
- Нашият опит в условията на българския пазар
- Въпроси и обсъждане





VoIP – предимства и недостатъци

Voice over Internet Protocol (също наричан VoIP, IP Telephony, Internet telephony, и Broadband Phone)

представлява насочването на гласови разговори през Интернет или друга IP-базирана мрежа. Гласовите данни се движат по мрежи с комутация на пакети за общо предназначение, вместо по традиционните мрежи с комутация на канали за телефонни разговори.



VoIP – предимства и недостатъци

Предимства:

- **Цена** – предимно от свръх капацитета на провайдърите
- **Функционалност** – интеграция, програмируемост, глас, видео, данни, СТИ, др.
- **Мобилност** – насочване на разговорите към интернет адрес



VoIP – предимства и недостатъци

Недостатъците са свързани с:

- **Качество на преносната среда:**
QoS, jitter, latency, etc.
- **NAT, firewall** – това са предизвикателства (Session Border Controllers)
- **Надеждност** – 220V/50Hz, сложни устройства, UPS, Internet
- **Сигурност** – DoS, sniffers
- **Спешни повиквания** – мобилност
- **Интеграция** с глобалния номерационен план

VoIP – предимства и недостатъци

Въпреки всички недостатъци, наблюдателите смятат, че 2005 година беше инфлексна точка – годината, в която са продадени повече IP-базирани централи, отколкото традиционни такива.

Wikipedia, 04.04.2006



Asterisk е свободно софтуерно приложение с отворен код за частна телефонна централа (PBX). Като всеки PBX, той позволява на определен брой свързани телефони да осъществяват разговори помежду си и да се свързват с други телекомуникационни оператори чрез VoIP или PSTN.

- Двоен лиценз (GPL, commercial – g729)
- Дигиум, Марк Спенсър
- GNU/Linux операционна система

Основни предимства:

- Стандартна функционалност
- Гласова поща
- Конферентни връзки
- Интермедиен гласов оператор (IVR)
- Програмируемост, Asterisk Gateway Interface
- PCI интерфейсни карти: T1, E1, BRI, POTS
- Множество VoIP протоколи, включително SIP, H.323, IAX и др.
- Възможности за интеграция, ограничени единствено от амбицията и възможностите на програмистите
- Не сте длъжни да плащате лицензионни такси

Недостатъци (според някои):

- Монолитна архитектура (не позволява голяма скалируемост)

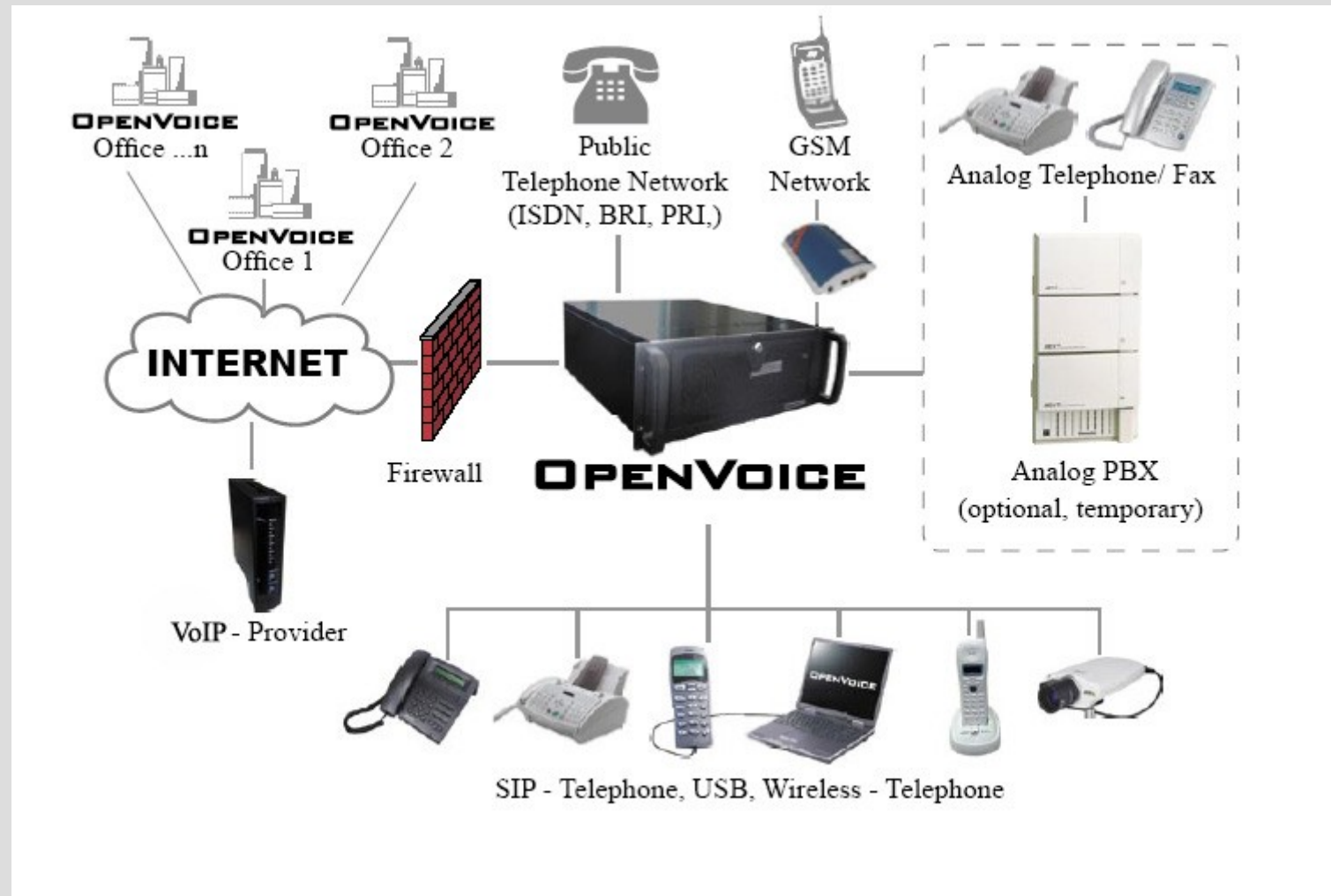
Защо смятаме, че този софтуер е подходящ за корпоративни организации? Защото с него е възможно:

- Свързване на служители от домашните им телефони към PBX в офиса през интернет връзка.
- Свързване на офиси в различни държави чрез VoIP, през Internet или VPN
- Всеки служител получава гласова поща, интегрирана с Web и E-mail
- Изграждане на гласови приложения
- Достъп до корпоративната телефонна централа при пътуване, свързване през VPN или WLAN от летища и хотели

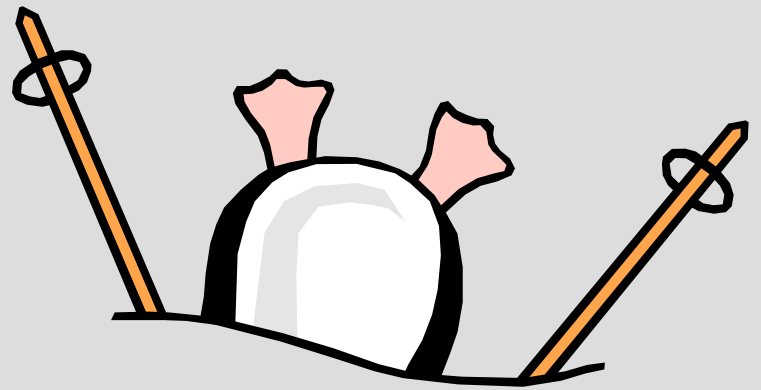
Астериск включва много особености, специфични само за системи от висок клас, например:

- Music-on-hold
- Call queues
- Text-to-speech system integration (Festival)
- Call data record (CDR)
- Voice recognition system integration (Sphinx)

Пазарно позициониране на решенията с Asterisk



Нашият опит в условията на българския пазар



Нашият опит в условията на българския пазар

Предимства:

- Значително понижаване на разходите
- Значително засилен контрол върху комуникационните ресурси
- Оптимизиране на трудовите дейности, чрез интеграция и автоматизация
- Повишена мобилност
- Въвеждане на компонентата Глас в бизнес процесите

Нашият опит в условията на българския пазар

Недостатъци, свързани с пазара:

- Непознаване на VoIP технологията
- Непознаване, страх и неизползване на IT технологии като цяло
- Недоверие във възможностите
- Лоша инфраструктура
- Организации без технически лица
- Лоша слава на VoIP от близкото минало
- БТК е символ на телефонията
- PC-базирани решения изглеждат ненадеждни
- Фактът, че оборудването на Cisco Systems е много скъпо

Нашият опит в условията на българския пазар

Очевидната истина е, че трябва да се полагат усилия в обучението на потенциалните клиенти.



Обсъждане

