

## AIS通过IBM的Telelogic DOORS, Telelogic Change和Telelogic Synergy软件管理快速服务增长及复杂性

### 概述

#### ■ 挑战

为了保持并且巩固领先优势，AIS需要快速开发并推出全新的无线产品和服务。

#### ■ 解决方案

AIS选择使用IBM Rational解决方案，包括Telelogic DOORS软件，来管理并跟踪开发需求，同时使用Telelogic Synergy和Telelogic Change软件来简化、管理并且自动执行整个开发生命周期。

#### ■ 主要成效

AIS现已能够高效地定义、开发并部署服务来满足不断扩展的业务需求。解决方案还帮助AIS的工作团队缩短了产品上市的前置时间、加快了产品上市速度、并且缩短了新产品之间的空档期。

#### 竞争环境

作为泰国最大的无线服务供应商，Advanced Info Service Public Company Limited (AIS)为泰国的1500万名客户提供手机、数字和蜂窝服务以及其他相关服务。虽然对于如此灵动的公司来说，快速增长在意料之中，但是，如果解决方案不能与客户需求保持同步增长的话，公司将很难维持正常运转。

#### 创新的阻碍

为了在竞争激烈的泰国移动电话市场满足创新需求，AIS成立了专门团队，负责构建原型、开发并部署新服务和新产品。但是，过时的、疏于管理的系统开发生命周期解决方案却给工作组的创新工作带来了极大影响。AIS公司的基

础架构设计经理Arakin Rakchitapoke说：

“我们认识到，如果不对员工、流程和技术实施进一步的整合，我们将无法实现目标。”

此外，AIS的员工流失率极高，需要将开发工作外包出去，这两个问题给知识的获得和传授以及组织学习能力造成了负面影响。

#### 按时定义并交付服务

Rakchitapoke意识到，利用过时的系统开发生命周期解决方案来开发创新产品和服务，使他的工作团队陷入困境。为了改善局面，他制订了面向系统开发的流程改进计划，包括需求管理、变化规律和配置控制等。

## AIS通过IBM的Telelogic DOORS, Telelogic Change和 Telelogic Synergy软件来管理快速服务增长及复杂性。

### 主要组件

#### 软件

- Telelogic Change
- Telelogic DOORS
- Telelogic Synergy

对多家供应商提供的生命周期管理产品进行评估后，AIS 最终选择了 IBM Telelogic® DOORS®、Telelogic Change™和 Telelogic Synergy™软件来帮助他们实现流程自动化。Rakchitapoke 说：“IBM Telelogic 产品提供我们所需的功能，允许我们根据目标来调整资源。”

现在，AIS可以通过Telelogic DOORS自动开展需求变化的影响分析工作。此外，Telelogic DOORS还与Telelogic Change软件相集成，使AIS能够通过Telelogic DOORS、基于设计需求来提交实施请求。此外，AIS还将按子系统组织分类的产品需求信息保存在Telelogic DOORS里面，并且对这些信息进行跟踪，以便提供适当的知识库来满足每个需求。

Narthplypan说：“通过DOORS，我们的工作团队针对所有的项目和产品信息构建了一个可跟踪的、可接入的存储库，以便实时查看实施状态。”

通过将这些工具作为集成解决方案加以利用，工作团队可以轻松地接入并查看项目信息，从而进一步确保按时定义、开发并交付新产品和新服务。现在，整个工作团队凝聚在一起，在整个开发生命周期中出色地完成各项工作。

Rakchitapoke说：“DOORS与Synergy的合理集成使我们能够对项目进行审计并且证明自己根据需求开展工作。Synergy采用由生命周期推动的、基于任务的、独特的配置管理方法，帮助我们更高效、更可靠地管理软件版本和构造。现在，我们可以在任务级别构建并管理软件，而不是文件级别。”

## 面面俱到：创新、效率和增长

工作组取得了巨大成功 — 降低了员工流失率，并且在过去四年中，将服务水平提高了100%以上。

Rakchitapoke说：“如此快速增长需要通过良好定义的流程和公认的技术进行控制。IBM Telelogic解决方案帮助我们轻松管理增长及复杂性。”

随着AIS继续扩展业务，工作组可以随之发展软件工程方法及协作开发方法论，以便降低成本并且提高上市能力 — 继续满足公司不断变化的业务需求。

Rakchitapoke说：“IBM Telelogic解决方案帮助公司员工提高了工作效率，并且增强了对管理和审计工作的可视性。最重要的是，这些解决方案帮助我们实现了目标，能够同时维护并增长客户群和业务。”

*“要想支持增长，我们需要通过良好定义的流程和公认的技术来控制增长。IBM Telelogic解决方案帮助我们轻松管理增长及复杂性。”*

*—Arakin Rakchitapoke, AIS公司  
基础架构设计经理*



## 更多信息

如想详细了解IBM Rational和Telelogic解决方案，请与当地的IBM销售代表取得联系，或者访问：

[www.telelogic.com/products/change/requirements-lifecycle-change-management.cfm](http://www.telelogic.com/products/change/requirements-lifecycle-change-management.cfm)

© IBM公司2008年版权所有，保留所有权利

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100 Somers,  
NY 10589 U.S.A.

本文2008年12月在美国制作

IBM, IBM标识, ibm.com, Rational和Telelogic是国际商用机器公司在美国及/或其他国家的商标或注册商标。这些及其他因为在本文中第一次出现而标记出商标符号（® 或™）的IBM术语，均代表在本文出版之际，它们是IBM在美国注册的商标或约定俗成的商标。这些商标可能也是IBM在其他国家注册的商标或约定俗成的商标。关于IBM商标的最新列表，请访问 [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)，参见“Copyright and trademark information”。

其他公司、产品或服务名称是各自所有者的商标或服务标记。

本文提到的IBM产品或服务，不代表IBM计划在其开展业务的所有国家都提供它们。

本文中包含的信息只用作信息目的，虽然我们已对这些信息的完整性和准确性进行了验证，但仍然“按原样”提供它们，不包括任何明示或暗含的保证。此外，这些信息基于IBM现在的产品计划和战略，未来定将有所变动，恕不另行通知。由于直接或间接使用本文或任何其他文件导致的任何损失，IBM概不负责。本文绝非打算提供IBM（或其供应商和许可颁发机构）的保证或陈述，也不应对他们的保证或陈述产生任何影响，或者更改现行IBM软件许可协议的任何条件和条款。

IBM客户负责确保自己对法律的遵从。客户自己全权负责就与其业务相关的任何法律的识别和解释向合格律师请求建议，并全权负责为达到此类法律的要求而采取的行动。

本文中引述或描述的所有客户案例都只用于阐述某些客户使用IBM产品取得的成效，您具体实现的成效或优势取决于多个因素，可能与此存在出入；IBM不保证您能够实现同等收益。