21 במרץ, 2024 / 8:00 בבוקר משתתפי תאהיד מזרחי קייטי אוקונור – מנהלת, ראש קשרי משקיעים ה'ולי סוויט – יו"ר ומנכ"ל בעבב בבבב בבבב 1 בבבבבבבב בבול - בבבבבב בב רבעון שני פיסקאלי 202 א תמלול שיחת ועידה תוצאות פיננסיות יום חמישי, אני קייטי אוקונור, מנהלת, ראש מחלקת קשרי משקיעים. בשיחה היום, תשמע מג'ולי סוויט, היו"ר והמנכ"ל שלנו; ו .XXXXXXXXX לך, מפעילה, ותודה לכולם שהצטרפת אלינו היום בהודעת הרווחים הפיסקלית של 2024 ברבעון השני שלנו. כפי שהמפעילה הזכירה זה עתה, את סדר היום לשיחה היום. ה'ולי תתחיל עם סקירה כללית של התוצאות שלנו ,באבצבו בבב"מנהלת הכספים 2 קייטי אוקונור תודה ש 🎞 🖫 .מנהל הכספים הראשי שלנו. אנו מקווים שהייתה לך הזדמנות לעיין במהדורת החדשות שהוצאנו לפני זמן קצר. הרשו לי לשרטט במהירות כולל דוח רווח והפסד ומאזן, יחד עם כמה מדדים תפעוליים מרכזיים לרבעון השני. לאחר מכן, ה'ולי תספק עדכון קצר על מיצוב השוק שלנו לפני לא רק, אותם הורמים המפורטים במהדורת החדשות של היום ודיברנו בדוח השנתי שלנו על טופס 10 🎞-תעביר אותך על הפרטים הפיננסיים, בהם נדון בשיחה זו, כולל התחזית העסקית שלנו, הם צופים פני עתיד וככאלה, כפופים לסיכונים ואי ודאויות ידועים ולא ידועים, כולל, אך העסקית שלנו לרבעון השלישי ולשנת הכספים המלאה 2024. לאחר מבן נטפל בשאלותיך לפני שה'ולי תספק סיכום בתום השיחה. חלק מהנושאים השיחה שלנו היום, נתייחס למדדים פיננסיים מסוימים שאינם .\$\$\$ וההשות אחרות של \$-ובדוחות רבעוניים על פופס 10 \$-תספק את התחזית פיננסיים שאינם , 🎞 🚾 סיכונים ואי ודאויות אלו עלולים להרום לתוצאות בפועל להיות שונות באופן מהותי מאלו המובעים בקריאה זו. במהלך האינטרנט שלנו בכתובת .ZZZZ.-היכן שמתאים ל ,ZZZZ שלדעתנו מספקים מידע שימושי למשקיעים. אנו כוללים התאמות של אמצעים מיליון דולר בהזמנות מדור XIZILILI במהדורה במהדורת החדשות שלנו או בסעיף יחסי משקיעים באתר מ-100 מיליון דולר. ניצחונות הטרנספורמציה ההדולים הללו ממצבים אותנו לתפוס צמיחה נוספת ככל שההוצאות הדלות. היו לנו הם יותר מ-600 שבו אנו מבצעים את האסטרטגיה שלנו להיות שותף ההמצאה המהימן של הלקוחות שלנו, עם שיא של 39 לקוחות 3 עם הזמנות רבעוניות של יותר המיוחסת שאנו מחזיקים במערכת האקולוהית והיכולת שלנו להשקיע לקראת הלי הצמיחה הבאים. . המשכנו לראות מומנטום ברבעון להבי האופן שלנו מדהישות את היתרון של האמון העמוק של לקוחותינו בנו, היכולות שלנו לעשות את העבודה המורכבת ביותר בלב העסקים שלהם, העמדה ברחבי העולם שעובדים מדי יום כדי לספק ערך של 360 מעלות לכל מחזיקי העניין שלנו. אני מרוצה מהביצועים שלנו במאקרו לא ודאי. התוצאות המוצה בשיחת ועידה זו. עכשיו תן לי להעביר את השיחה לה'ולי. ה'ולי מתוק תודה לך, קייטי ולכל מי שהצטרף, ותודה ל-142,000 האנשים שלנו על ההבלת הוצאות על ידי לקוחותינו, כולל הוצאות על השירותים שלנו, במיוחד בחלקים מ 🎞 לא נוטלת על עצמה מחויבות לעדכן את המידע בהשוואה לשנה שעברה ומעט מעל נקודת האמצע של הטווח שלנו. כשאנחנו הופכים את הדף לשנה הקלנדרית, ראינו סיבוב נוסף של החוגה מיליארד דולר של הזמנות בצפון אמריקה, ההבוה ביותר שלנו אי פעם. המשכנו לתפוס נתח שוק עם הכנסות של 15.8 מיליארד דולר ברבעון, קבוע הלקוחות שלנו, והמיקוד הזה בא לידי ביטוי בהזמנות שלנו בסך 21.6 מיליארד דולר, המייצהים את הרבעון השני בהובהו בהיסטוריה. זה כלל 10 שלנו להכפיל את הנתונים וכוח העבודה שלנו בבינה מלאכותית מ-40,000 ל-80,000 עד סוף שנת הכספים '26. אנו מתמקדים בלייזר בצרכי שהיא הליבה להמצאה מחדש של הלקוחות שלנו. יש לנו כעת יותר מ-53,000 נתונים מיומנים ומתרהלי בינה מלאכותית, בניהוד למטרה בינה מלאכותית של 1.1 מיליארד דולר במחצית הראשונה של שנת הכספים, מה שהרחיב את ההובלה המוקדמת שלנו בתחום הבינה המלאכותית, שלמרות התנאים הללו, המאמצים הממוקדים שלנו לחזור לצמיחה הביאו לכך שצפון אמריקה ו בבבב-חדש, מה שהוביל אותנו למכירות הוצאות שיקול דעת נוספות, במיוחד בפרויקטים קטנים יותר. ראינו הם עיכובים מתמשכים בקבלת ההחלטות וקצב הוצאות איטי יותר. אנו שמחים שונה מהצפוי. אנו רואים שלקוחות ממשיכים לתעדף השקעה בטרנספורמציות בקנה מידה הדול, אשר הופכות להכנסה לאט יותר תוך ההבלת הבתאובשבבשבובת. סיפקנו צמיחה מותאמת של בבבב-וצפון אמריקה. זה ניכר בהרכב ההזמנות החדשות שלנו, שההיעו בצורה ואנחנו ממשיכים במסלול עם פעולות האופטימיזציה העסקיות שהכרזנו בשנה שעברה כדי להפחית עלויות מבניות כדי ליצור יותרכבובשבבר סך ההשקעה ברכישות ל-2.9 מיליארד דולר ב 🎞ًً הציהו שיפור לעומת הרבעון האחרון. אנחנו מנהלים את העסק שלנו בקפדנות ובמשמעת, באזורים אסטרטגיים במיוחד עם הון של 2.1 מיליארד דולר שנפרס על פני השווקים הגיאוגרפיים שלנו ברבעון השני ב-11 רבישות, מה שמביא את הכללי ברשימת החברות הנערצות ביותר בעולם של ,1 🎞 -של 37. אנו ממשיכים להשקיע באופן משמעותי בעסק שלנו כדי להניע צמיחה נוספת שעות לאדם. מתוך הכרה בערך של 360 מעלות שאנו יוצרים, אנו האים שזכינו במקום ה-1 בתעשייה שלנו זו השנה ה-11 ברציפות ובמקום ה-33 פני סך של 23 רכישות . אנו הם ממשיכים להשקיע בלמידה עבור האנשים שלנו עם כ-10 מיליון שעות הדרכה ברבעון, המייצהות ממוצע של 14 . דיראנו במקום הראשון בתעשייה שלנו ובמקום השלישי בסך הכל ברשימת החברות הצודקות ביותר באמריקה של צמיחה הבוהים יותר ולהתרחב לאזורי צמיחה חדשים. 4 יש לנו רקורד חזק בביצוע האסטרטהיה הזו. הנה כמה דהשים מהרבעון. בצפון אמריקה, האתיות בעולם זו השנה ה-17 ברציפות. חלק חשוב באסטרטהיית הצמיחה שלנו הוא להשתמש במאזן החזק שלנו להשקעה על מנת להרחיב אזורי IC PERE CEMEL AN ANT. SEPEREFEE PREFEER-L PREFEER, PREFEER PREFEER CANN GREETING רכשנו את באארב-כדי לעזור ללקוחות ממגוון ספקי ענן, יישומים ארגוניים וטכנולוגיות דיגיטליות לחדש את גליבה הדיגיטלית שלהם. להניע צמיחה על ידי עיצוב והבאת אסטרטהיות מותה דיהיטליות לשוק והפעלת מוצרים דיהיטליים ברמה עולמית בקנה מידה. ב, TXXX & לשנות את היכולות הדיהיטליות שלהם ולחדש את המערכות הישנות שלהם. כמו כן, רכשנו בבריטניה את בככב בדי לעזור ללקוחותינו אנחנו משקיעים כדי לעזור ללקוחות לבנות את הליבה הדיהיטלית שלהם ולהניע צמיחה. בבריטניה, השקענו ב-6 נקודות 6, שיסייעו ללקוחותינו שלה, שתעזור ללקוחותינו להאיץ את הביצועים שלהם עם בינה מונעת נתונים ובינה מלאכותית. ובהרמניה, הוספנו את TXX TXXX, שימוש במודלים כלכליים התנהגותיים לפיתוח אסטרטגיית תמחור ומושגי מכירה עבור מודלים בלבלב עם מומחיות הנתונים המלאים הצמיחה של לקוחותינו על ידי הרחבת היבולות שלנו בשיווק וחווית לקוחות עם 🖘ב־בו 🗝ב־ב שתאיץ את אסטרטהיות הצמיחה של לקוחותינו תוך לתדלק את הצמיחה האורהנית שלנו היא יתרון תחרותי. וככל שהלקוחות שלנו ממשיכים להשתנות, הכרזנו מוקדם יותר החודש כי נשקיע מיליארד וה'יקסי בסינהפור, ועוזרת ללקוחות באינדונזיה לנצל את הכלכלה הדיהיטלית הצומחת במהירות שלהם. . היכולת שלנו להשקיע כדי

של מנכ"לים. לדוהמה, אנו עוזרים ל , בבלבבבב אשר תספק שירותי למידה והדרכה טכנולוהיים מקיפים כדי לעזור ללקוחות שלנו להכשיר דולר בשנה. שירותים אלו הם אסטרטגיים ביותר, והם משפרים את מעמדנו כשותף להמצאה מחדש של בחירה, כי כישרון נמצא בראש סדר היום הלובלית הידועה בשם ,בנושת חינוך דיהיטלי, שאנו מצפים להיסהר עד הקיץ. לאחר סהירה, יהיו לנו הכנסות באזור של 100 מיליון לעובדיה כדי ליצור מנהיהים דיהיטליים ברמה עולמית. כמובילת מחשבה ידועה בשוק הביופרמצבטיקה 🎞 🗷 חברת ביו-פארמצבטיקה טיפולים פורצי דרך. הדיהיטל, הנתונים, הניתוח וה בשבשבה, מחוץ לארצות הברית וקנדה, להשיק תוכנית הכשרה פורצת דרך בינה מלאכותית חיים ברחבי העולם. עבר אליך 🎞 –הובילה זה מכבר את הדרך בהשקעה באנשיה ועוזרת להם לבנות את הכישורים והמומחיות הדרושים לפיתוח לתרופות וחיסונים. על ידי השקעה נוספת באנשיה, מרק תוכל להמשיך לקיים את הבטחתה 5 להשתמש בכוחו של מדע מוביל כדי להציל ולשפר שירותים, אנרהיה, בריאות והיי-טק. בעוד שקבוצת במשב במוד במוד במוד ממלאים תפקיד מרכזי בהילוי, פיתוח, ייצור ומתן הישה לחולים ההכנסות היו קבועות במצבע המקומי עם צמיחה בינונית חד ספרתית ומעלה ב-6 מתוך 13 הענפים שלנו, כולל שירות ציבורי, מדעי החיים, בקנה מידה כדי לחזק את עמדת המנהיהות שלנו תוך מתן ערך לבעלי המניות שלנו. עכשיו הרשו לי לסכם כמה מרהעי השיא של הרבעון. אלינו לשיחת היום. היינו מרוצים מהתוצאות הכוללות שלנו ברבעון השני, עם הרבעון השני בהובהו של הזמנות חדשות. אנו ממשיכים להשקיע 3% הן בדולר ארה"ב והן במטבע המקומי. ההכנסות של במשבעב ב משבד תודה לך, ה'ולי, ותודה לכולכם שהקדשתם מזמנכם להצטרף בדולרים ובמטבע המקומי, והיו מעט מעל נקודת האמצע של הטווח המודרך שלנו. הכנסות הייעוץ ברבעון הסתכמו ב-8 מיליארד דולר, ירידה של הזמנות בשירותים מנוהלים היו 11.1 מיליארד דולר עם ספר לחיוב של 1.1. נפנה כעת להכנסות. ההכנסות ברבעון היו 15.8 מיליארד דולר, אחידות ירידה של 27 הן בדולר ארה"ב והן במטבע המקומי, עם ספר-לחיוב כולל של 3.4 הזמנות הייעוץ היו 10.5 מיליארד דולר עם ספר לחיוב של 1.3. עם הערות ברמה הבוהה אלה, הרשו לי לפנות לחלק מהפרטים, החל מהזמנות חדשות. הזמנות חדשות היו 21.6 מיליארד דולר ברבעון, המייצהות דולר לבעלי המניות באמצעות רכישות חוזרות ודיבידנדים. במחצית הראשונה של השנה השקענו 2.9 מיליארד דולר ברכישות על פני 23 עסקאות. צמיחה של 37 לעומת הרווח למניה מתואמת בשנה שעברה. לבסוף, סיפקנו תזרים מזומנים חופשי של 2 מיליארד דולר והחזרנו 2.1 מיליארד עד היום הוא קבוע. זה כולל המשך השקעות משמעותיות באנשים שלנו ובעסקים שלנו. סיפקנו רווח למניה מותאם ברבעון של 2.77 דולר, המשקף מתהלהל של 9 רבעונים. הרווח התפעולי המתואם של 13.7% ירד ב-10 נקודות בסיס בהשוואה לרבעון השני אשתקד, והרווח התפעולי של השנה שלנו לשלהן, מותאמת כדי לא לכלול את ההשפעה של רכישות משמעותיות עד לתאריך התוצאות האחרונות שלהן הזמינות לציבור על בסיס הקרובים ביותר שלנו, המהווים כשליש מהשוק שניתן להתייחס אליו. ואנחנו משתמשים במתודולוהיה עקבית כדי להשוות את התוצאות הכספיות ממשיכים לקחת נתח שוק. כזכור, אנו מעריכים את צמיחת השוק מול הסל הניתן להשקעה שלנו, שהוא בערך שני תריסר מהמתחרים הציבוריים תוכנה ופלשפורמות ותקשורת ומדיה. ב ITIZIZI TIZZIZ בשלנו השתפרה ברבעון זה, אנו ממשיכים לראות לחץ כמוצפוי, ואנחנו שלנו. בצפון אמריקה, ההכנסות היו קבועות במטבע המקומי, כאשר הצמיחה בשירות הציבורי קוזזה על ידי ירידות בבנקאות ושוקי הון, שירותי טכנולוגיה צמחו בשיעור חד-ספרתי נמוך, ותפעול ואסטרטגיה וייעוץ ירדו במספרים נמוכים-חד-ספרתיים. 6 פניה לשווקים הגיאוגרפיים ב ,\$\$\$\$. הסתבמו ב-3.8 מיליארד דולר, עלייה של 3% הן בדולר ארה"ב והן במשבע המקומי. בהסתבלות מקרוב על מימדי השירות שלנו, בהכנסות באיטליה קוזזה על ידי ירידות בבריטניה, צרפת ואירלנד. בשווקי הצמיחה, ההכנסות צמחו ב-67 במטבע המקומי, בראשות הצמיחה לך בשנו באות בתוחות ירדו ב-27 במטבע המקומי עם צמיחה בשירות הציבורי, שקוזזה על ידי ירידות בתקשורת ומדיה, ושוק הון. הצמיחה מאיתנו, אנו נפעל בקפדנות ובמשמעת תוך המשך השקעה להובלה ארוכת טווח בשוק. עכשיו תן לי להחזיר את זה לה'ולי. ה'ולי מתוק תודה 15% לעומת השנה שעברה. לסיום, אנו נשארים ממוקדים בלייזר בלבידת הזדמנויות צמיחה בשוק ובמתן ערך ללקוחותינו. כפי שאתה יודע ומצפה של 15% לעומת השנה שעברה. ו-7 מועצת המנהלים שלנו הכריזה אדיבידנד רבעוני במזומן בסך 1.29 דולר למניה שישולם ב-15 במאי, עלייה של לרכישה חוזרת של מניות. כמו כן, בפברואר, שילמנו דיבידנד רבעוני במזומן של 1.29 דולר למניה בסך כולל של 8,13 מיליון דולר. זה מייצה עלייה 3.8 מיליון מניות תמורת 1.3 מיליארד דולר במחיר ממוצע של 352.35 דולר למניה. נכון ל-29 בפברואר, נותרו לנו כ-4.6 מיליארד דולר של סמכות בהשוואה ל-9 מיליארד דולר ב-31 באוהוסט. בהתייחס ליעד המתמשך שלנו להחזיר מזומנים לבעלי המניות, ברבעון השני, רכשנו או פדינו מחדש שוטפת של 2.1 מיליארד דולר, בניבוי תוספות רבוש וציוד של 110 מיליון דולר. יתרת המזומנים שלנו ב-29 בפברואר עמדה על 5.1 מיליארד דולר ו-42 ימים ברבעון השני של השנה שעברה. תזרים המזומנים החופשי ברבעון עמד על 2 מיליארד דולר, בתוצאה ממזומנים שנוצרו מפעילות דולר בהשוואה לרווח למניה מדולל מתואם של 2.69 דולר ברבעון השני אשתקד. החריהות בשירותי ימי היו 43 ימים לעומת 99 ימים ברבעון שעבר שלנו ברבעון עמד על 18.87 בהשוואה לשיעור מס אפקטיבי מתואם של 20.47 ברבעון השני אשתקד. הרווח המדולל המתואם למניה עמד על 2.77 תפעולי מתואם של 13.7%, ירידה של 10 נקודות בסיס מהרווח התפעולי המתואם ברבעון השני של השנה שעברה. שיעור המס האפקטיבי המתואם הבאות אינן כוללות השפעות אלו ומשקפות תוצאות מותאמות. הרווח התפעולי המתואם עמד על 2.2 מיליארד דולר ברבעון השני, המשקף מרווח ב-21.0 דולר ברבעון זה, ואת השוליים התפעוליים ב-150 נקודות בסיס והרווח למניה ב-330 דולר ברבעון השני של השנה שעברה. ההשוואות בעלויות הקשורות לפעולות האופטימיזציה העסקית שלנו, בהתאמה. עלויות אלו הקטינו את המרווח התפעולי ב-30 נקודות בסיס ואת הרווח למניה לעומת 6.8٪ ברבעון המקביל אשתקז. לפני שאמשיך, אני רוצה לציין שברבעון השני של שנת 24' ו-23', רשמנו 150 מיליון דולר ו-244 מיליון דולר בתקופה המקבילה אשתקד. הוצאות המכירות והשיווק ברבעון היו 10.37 לעומת 9.9⁄ ברבעון השני אשתקד. הוצאות הניהול הכלליות עמדו על 6.9⁄ ידי יפן וארהנטינה, מקוזזת חלקית על ידי ירידות באוסטרליה וברזיל. ירידה בדוח רווח והפסד. הרווח ההולמי ברבעון עמד על 30.97 לעומת 30.6% להתמקד בצמיחה וביוזמות אחרות עם החזר. 🎞 ,ושוקי הון, בתעשייה, בשירות הציבורי ובכימיקלים ומשאבי שבע. הצמיחה בהכנסות נבעה על לטרנספורמציות הדולות יותר בבניית הליבה הדיהיטלית שלהם, לשיתוף פעולה לשיפור הפרודוקטיביות כדי לפנות יותר יכולת השקעה, בסביבת מאקרו לא ודאית עקב תנאים כלכליים, היאופוליטיים ותעשייתיים ספציפיים. ובתהובה, אנו רואים אותם נותנים עדיפות מחשבתית תן לי לתת קצת יותר צבע על סביבת הביקוש. ובכן, כל האסטרטגיות ממשיכות להוביל לטכנולוגיה ולהמצאה מחדש. הלקוחות שלנו מנווטים שמוכיחה העובדה ש-100 הלקוחות המובילים שלנו הם לקוחות כבר למעלה מ-10 שנים. כיום יש הכרה כמעט אוניברסלית בחשיבות של 🎞🏗 ההתמקדות שלנו בלהיות במרכז העסקים של לקוחותינו בביצוע עבודת הטרנספורמציה המורכבת ביותר שלהם מספקת לנו חוסן לאורך זמן, כפי מלאכותית בהלל השירותים הרחבים שלנו על פני אסטרטהיה וייעוץ, טכנולוהיה ותפעול, כמו הם כל מה שלקוח באמצעות 🌊 לטווח הקרוב.

רבה יותר כדי לאפשר השהעה מוקטנת בכל היכולות הללו, במיוחד ביסודות הנתונים שלהם. אנו מסוהלים לעזור ללקוחותינו ברוטציה זו בינה בינה מלאכותית אחראית, והכל עם הבנה עמוקה של התעשייה והתפקוד ב כדי לפתוח את הערך. ולקוחות רבים צריכים למצוא תחילה יעילות הדיגיטלית הנכונה, לשנות את התהליכים ואת דרכי העבודה שלך, מיומנויות ושיפור מיומנויות של האנשים שלך, ולבנות יכולות חדשות סביב הבינה המלאכותית היא חלק קטן ממה שדרוש. כדי להמציא מחדש את השימוש בטכנולוהיה, נתונים ובינה מלאכותית, עליך להיות בעל הליבה הלקוחות מתמודדים עם ההשקעות הדרושות כדי ליישם באמת בינה מלאכותית ברחבי הארגון, וכמעט כולם מתקשים להרחיב כיוון שטכנולוגיית בקנה מידה משתנה מאוד עם לקוחות על רצף, כאשר אלה שיש להם ליבות דיהיטליות חזקות מבקשים בדרך כלל לנוע מהר יותר, בעוד שרוב של . באוצי בוות והנדסה דיהיטלית דרך בעוד ב שהיא לב ההמצאה מחדש. עם זאת, היכולת להשתמש בבינה מלאכותית בשיתוף פעולה הדוק עם שותפי המערכת האקולוהית שלנו כדי לעזור ל-8 הלקוחות שלנו להבין את הנתונים הנכונים ואת עמוד השדרה הנכונים אולי מעולם לא היה חשוב יותר. בינה מלאכותית הנרטיבית מתפתחת במהירות ועדיין בשלבים מוקדמים של בהרות ואימוץ, ואנו עובדים אנו עובדים עם 🌊 והרלוונטיות שלנו בכל הפונקציות של הארחונים ב-13 תעשיות. המיקום המיוחס שלנו במערכת האקולוהית הטכנולוהית להשיה ערך עסקי מוחשי. כעת אביא לחיים את העבודה המורכבת שאנו עושים בלב העסקים של לקוחותינו. בהתבסס על שותפות ארוכה ומהימנה, דבוב בובר לבוב מובילה עולמית בנשנושים עם מותהים ידועים כמו בדבובובובובו בד בבובוב וביצד לאחר שהנחתנו את היסודות של מודל שירותים משותפים חזק על ידי פלטפורמות טכנולוהיות מובילות ובסיס נתונים ו ,2222222 מכירות רבה יותר ורווחיות מקסימלית. הליבה הדיגיטלית החדשה הזו תאפשר גם ל 🕮 בידי להמשיך להניע צמיחה ולהיות מובילה בתעשייה. הכספים ונשנה את יכולות תכנון השרשרת העליונות וניהול המחסנים שלה. זה יאפשר זמינות מהירה יותר של מוצרים ללקוחות, יהרום לצמיחת כעת על המצאה מחדש שאפתנית של הליבה הדיהיטלית שלהם. אנו נתכנן וניישם פלטפורמה אחת מבוססת ענן תוך מודרניזציה של פונקציית עוזרים ל 🞞 דרמציא מחדש את האופן שבו הם משביעים רצון לקוחות באמצעות אימוץ טכנולוהיות חדשות כמו 🏗 בבבבבב אנו עובדים חד-ספרתי כאשר לקוחות עובדים על פני רצף הענן, מההירה למודרניזציה, למודלים עסקיים חדשים ועד לעבודה בקצה החכם. לדוהמה, אנחנו יבטיחו שהליבה הדיהיטלית של ,222 ב222-312 בעובי. ענן ממשיך להיות הבסיס של הליבה הדיהיטלית. עסקי הענן שלנו צמחו בשיעור אנו נצייד את חברת התעופה המותהית החדשה בתשתית ענן בלבד, אבטחת סייבר משופרת ופעולות מונעות בינה מלאכותית. היכולות שלנו פעולה עם INICELLY TALE DECR תעופה דיהיטלית שבסיסה בערב הסעודית להפוך לחברת התעופה הראשונה בעולם מבוססת ענן מלאה. יותר ללקוחותיה. עובדים. זה הם יעזור לחברה לההדיל את הודלה מכיוון שהיא מתכננת להפעיל למעלה מ-100 יעדים עד שנת 2030. אנו משתפים לחברת התעופה להשתמש בטכנולוגיות מתקדמות כמו ענן, נתונים ובינה מלאכותית כדי להגדיל במהירות ולספק חווית נסיעה חלקה ומותאמת של הפלטפורמות. אנו מתמקדים בסיוע ללקוחותינו למנף את הכוח של בבבבבב בתהיה מוהנת עתיד ותשאר חופשית ממורשת, מה שיאפשר החדש הזה בשוק. שותפות אסטרטהית זו תתמוך בהמצאה מחדש של בלדן מחברת מוצרים לחברת הנדסת נתונים ותובנות הממנפת את כוחן להם לפרק ממהורות טכנולוהיה תפעוליות, ולאפשר להם להפוך לשחקן מפתח בתחום התאומים הדיהיטליים. אנחנו הם נעזור לאפשר את השירות זה יספק תובנות מונעות נתונים חשובות לבנייתן וללקוחותיהם בתעשיות שבהן תובנות בזמן אמת הן חיוניות. המצאה מחדש זו תאפשר זו תופעל על ידי טכנולוגיית קצה לענן, המאפשרת להם לאסוף ולנתח נתונים בזמן אמת מסביבות תעשייתיות ולשפר את היעילות התפעולית. פלטפורמה, ומפתחים את הכוח של קצה, נתונים ובינה מלאכותית כדי להניע הזדמנויות עסקיות חדשות ולשפר את חווית הלקוח. פלטפורמה ההשקעה שלנו בכלים מובחנים שמאיצים תוצאות. 9 🎞 ארהון פתרונות רשת הלובלי בתוכנית טרנספורמציה בענן שתעזורהם הופכים לעסק עזר ללקוחות בכל תעשיות לתאר את מקרה הערך שלהם, ארביטקטורת II IXXXXXXXX במהירות, לייצר ערך עסקי מוחשי, למעף את הבינה המלאכותית שלנו שהוכרזה לאחרונה כבר עוזרת ללקוחות עם הצורך החדש והמורכב באינטהרציה בין דהמי. 🎞 ופתרונות 🎞 שלנו שמחליטים באיזה דגם להשתמש. בסופו של דבר, סיבוב בינה מלאכותית ארגונית דורשת בסיס נתונים חזק. אנו עובדים עם 🎞־🏗 ומרכזיית אחת מחברות הבידור ההדולות בוחנת כעת את המרכזייה כדי להשוות כיצד אותה הנחיה תתפרש על ידי דהמים שונים וכיצד הם מבצעים לפני המובילה באוסטרליה, על פישוט ומודרניזציה קיצונית של אקו-סיסטם הנתונים שלה, מה שמאיץ את מאמציה להפוך ל 🚅 🚅 🚅 🌊 לדוהמה, ארגוניים שונים לכדי קבוצה משולבת קטנה המהווה את ליבת הנתונים המנוהלים והמאובטחים של-🎞 בחברת הטלקומוניקציה והטכנולוגיה עבור הלקוחות שלנו הוא שינוי חווית הלקוח, כולל עם IXXXXXX מופעל. אנו מבצעים מודרניזציה ומאחדת למעלה מ-50 מקורות נתונים שלהם לספק אינטראקציות עם לקוחות מהירות יותר, אפקטיביות יותר ומותאמות אישית יותר. אחד התחומים של ההדדמנויות העשירות ביותר בעתיד. העבודה שלנו תתמוך הם במאמצי החברה לפתח מסהרות בינה מלאכותית מובילות שוק אחראיות, אתיות ומאובטחות תוך סיוע לצוותים המשתמש ביכולות הייחודיות של 🎞 ולבנת בינה מלאכותית, ומאפשרת לטלסטרה להרחיב במהירות יכולות בינה מלאכותית מותאמות אישית מחדש את השיווק כדי להניע צמיחה. אנו עוזרים ל במשבד-על פני יצירתיות, תובנות לקוחות ומומחיות טכנולוהית עמוקה. ה במשבד הנרטיבי, המנוהלים שלנו ימנפו את פלטפורמת במשבו במשבו בהחדילה את הרבעון החד-ספרתי נמוך. אנו ממשיכים לעזור ללקוחות לדמיין אנרהיה, לשנות ולמטב את פעולות שיווק הדלקים שלה מקצה לקצה כדי להניע צמיחה עתידית. עם היכולות ההלובאליות שלנו, השירותים שלנו כדי להניע אוטומציה ולספק יעילות מדידה בכל עסקי שיווק הדלקים. אנו מחזקים את השותפות שלנו עם IIIIX מנהלת מוצרי אלקטרוניקה מובילה במהוון חזיתות כדי לדמיין מחדש את חווית הלקוח, לייעל עלויות ולהניע צמיחה. על ידי מינוף נתונים ו מחולל, אנו עוזרים לשנות את ההקשר שלהם בפעילות שלנו ולשפר את חווית הלקוח והעובד. אנו שמחים גם על התקשרות עם 🎞 🖫 -קמעונאית שירות שטח מקצה לקצה עבור לקוחות. כבר יישמנו את ההצעה החדשה הזו לספקית טלוויזיה אדולה, מה שמסמן את הכניסה הראשונה שלנו לשוק תפעולית וצמיחה. אבטחה חיונית להמצאה מחדש. מעבר ל ZZZZ ZZZZ-משלנו בצפון אמריקה ויוצרים הצעה משותפת של תמיכה במכשירי עשרות מיליוני אנשים. אנו ממשיכים לראות ביקוש חזק לשירותי ייצור והנדסה דיהיטליים. תעשיית 🎞 ב-להשיה חוויות לקוח מעולות, יעילות ניהול פהיעות ואוטומציה של אבטחה. זה יעזור להפחית את הסיכון לאירועי סייבר בסביבת הרשת שלהם תוך ההנה על תשתית קריטית המשרתת הטכנולוגיה התפעולית שלהן לפתרון אבטחת סייבר מאוחד חלק. יחד, נשפר את יכולות האבטחה שלנו על ידי הטמעת ניטור ותגובה מתקדמים, דו ספרתית חזקה מאוד בעסקי האבטחה שלנו ברבעון זה. 10 אנו עובדים עם אחת מחברות החזקות החשמל ההדולות בארה"ב כדי לשלב את

השני. אנו עובדים עם 🕱 להגנה על נכסי הליבה של העסק ופיתוח התפקיד הקריטי של האבטחה ככל שהטכנולוגיות משתנות. ראינו צמיחה הרגל הפחמנית של כל מוצר. לדוגמה, אנו מסייעים ל ,באבובוב ברבעון באבוב ברבעון באבוב ברבעון מסייעים ל של פליטות הזי חממה. כדי ליצור שוק שבו צרכנים יכולים לבחור מוצרים ושירותים מודעים לסביבה, יש צורך במערכת להמחיש את טביעת ואירופה. ואנו ממשיכים את תמיכתנו בטרנספורמציה ירוקה ארהונית על ידי קידום תאימות של טביעת רהל פחמן באמצעות חישוב והדמיה וחווית לקוח טובה יותר. יחד, נמציא מחדש את הפעילות שלהם ונעזור להרחיב את העסקים שלהם בהודו, המזרח התיכון, צפון אמריקה, בריטניה משרשרת אספקה ועד לוהיסטיקה לייצור, הפלטפורמה החדשה תאפשר ניהול מלאי יעיל יותר, סטנדרטיזציה איכותית, צריכת אנרהיה מיטבית אנו נבנה ליבה דיהיטלית המותאמת לענן המופעלת על ידי נתונים וניתוח שיסייעו בסטנדרטיזציה, דיהיטציה ואוטומציה של תהליכים ופעולות. טרנספורמציה דיהיטלית כדי לפשט את הפעילות, לתמוך בתוכניות הצמיחה השאפתניות שלה ולמקסם את המסחר האלקטרוניה∑וד∑מ∑נו∑ת. פרטני על ביצועי ייצור כדי לתעד ולדווח על פליטת, TEXELECTE TEXELECT במבילה עולמית בתחום הטקסטיל הביתי, על מפורטות יותר לגבי הקיימות של ההגנה שלהן ולהשיג את יעד הפחמן שלהן. הטמענו פתרון דרך פלטפורמת הייצור שלנו שמשתמשת במידע אובווות מדויקים שבסיסה ביפן להשיה תובנות בבות ל 22.2 חברה לעיבוד חלקי מכונות מדויקים שבסיסה ביפן להשיה תובנות ,להגביר את ההבנה שלנו לגבי ההשפעה הסביבתית של העסק שלהם ולתרום בצורה יעילה יותר למימושה של חברה חסרת פחמן. בחזרה אליך עבור שנת 24 הפיסהלית המלאה, אנו צופים כעת שההכנסות יהיו בטווח של צמיחה של 17 עד 37 במטבע המקומי לעומת 23, המניח תרומה במהלך השבועות האחרונים, אנו ממשיכים לצפות שהשפעת המט"ח על התוצאות שלנו בדולרים ארה"ב תהיה כמעט אחידה בהשוואה ל-23'. שנת 23' ומשקפת צמיחה שלילית של 11⁄7 עד 37 במטבע המקומי. 11 עבור שנת הכספים המלאה 24/1, בהתבסס על האופן שבו השערים היו מהמתים 24', אנו צופים שההכנסות יהיו בטווח של 16.55–16.25 מיליארד דולר. זה מניח שהשפעת המט"ח תהיה כ-17 שלילית בהשוואה לרבעון השלישי של לענות על שאלותיכם. קייטי? קייטי אוקונור תודה 🎞־🏗 תודה, ה'ולי. כעת הרשו לי להתייחס לנקודת המבט העסקית שלנו. ברבעון השלישי של ורבישות חוזרות של מניות מביוון שאנו נותרים מחויבים להחזיר חלק ניכר מהמזומנים שלנו לבעלי המניות. עם זה, בואו נפתח את זה כדי שנוכל לשקף יחס תזרים מזומנים חופשי לרווח נקי חזק מאוד של 1.2. לבסוף, אנו ממשיכים לצפות להחזיר לפחות 7.7 מיליארד דולר באמצעות דיבידנדים מיליון דולר ותזרים המזומנים החופשי יהיה בטווח של 8.3 מיליארד דולר עד 9.3 מיליארד דולר. הנחיית תזרים המזומנים החופשית שלנו ממשיכה המלא, אנו ממשיכים לצפות כי תזרים המזומנים התפעולי יהיה בטווח של 9.3 מיליארד דולר עד 9.9 מיליארד דולר, תוספות רכוש וציוד יהיו כ-600 למניה לשנה כולה עבור הכספים '24 יהיה בטווח של 11.97\$ עד 12.20\$, או צמיחה של 37. עד 27. ביחס לתוצאות הפיסקאליות '22. עבור 24' הפיסקלי המתואם שלנו יהיה בטווח של 22.57 עד 24.57. זאת בהשוואה לשיעור מס אפקטיבי של 23.97 בפיסקלי 23.3. כעת אנו מצפים שהרווח המתואם כעת לשנת הכספים '24 להיות 15.57, התרחבות של 10 נקודות בסיס לעומת תוצאות הכספים '23. כעת אנו צופים ששיעור המס האפקטיבי השנתי מפעיל) השאלה הראשונה שלך מהיעה מהקו של 🎞 לפי 🕫 נקודות בסיס והרווח למניה ב-\$0.56. עבור מרווח תפעולי מותאם, אנו מצפים בבבבב בשיחה? שאלות ותשובות מפעיל, האם תוכל בבקשה לספק הנחיות למי שנמצא בשיחה? שאלות ותשובות מפעיל (הוראות ב XXXXXXXXXX בי אנחנו רואים רכות במהזר כבר די הרבה זמן ע.בע.בע. די הרבה די הרבה אולי שאלה פשוטה מדי, אבל סתם לטרנספורמציה הטכנולוגית. הם צריכים להגיע להמצאה מחדש. וזו הסיבה שאתה רואה אפילו באילוצים, אתה רואה את העניין המוקדם הזה כדי ללכוד את ההוצאות כשהן הדלות. ואנחנו רואים את סוה התעשייה כחזק מאוד מכיוון שכל הלקוחות צריכים לההיע לשם. הם צריכים לההיע אנחנו באמת מתמקדים הוא לפהוש לקוחות איפה שהם נמצאים היום, נכון? אז זה תעדוף את עסקאות הטרנספורמציה ההדולות ואז להיות ממוקם הזו נכנסה לאינטרנט רק בשנתיים האחרונות, אז הטכנולוהיה המודרנית, וכמובן, הם הלקוח, בימים הראשונים בצורה יוצאת דופן. אז המקום שבו מקדימה לנצח, אבל לפחות 65% קדימה. וזה עוד לפני שאתם מתחילים לחשוב על תחומים כמו ייצור דיהיטלי, שירותי הנדסה, שבהם הטכנולוגיה ענן, בערך 65% מההזדמנות הזו לפנינו, על סמך מי שאימץ את הפלטפורמות והאבטחה המודרניות יותר – ובכן, אני חושב שהאבטחה יכולה להיות מההזדמנות עוד לפנינו, נכון? נתונים ובינה מלאכותית, כ-90% מההזדמנויות העומדות לפנינו. פלטפורמה מחודשת ופלטפורמות מבוססות נשארים אותו הדבר, נכון? יש עוד הרבה המצאה מחדש לפנינו. כשמסתכלים איפה הענן, נכון, הם ההירה והם מודרניזציה, אנחנו אומרים שכ-80% של מעל 100 מיליון דולר. אז מה זה אומר לך, נכון? אז הלקוחות מבינים את החשיבות של הטרנספורמציה בהובלת הטכנולוגיה, נכון? והיסודות הזו, אנחנו לוקחים נתח שוק. ואנחנו רואים מומנטום בונה באסטרטהיה שלנו להיות שותף המצאה מחדש עם שיא של 39 לקוחות עם הזמנות סוג של סובבת את החוגה – קצת יותר אילוצים.וכאן אנו רואים את התקציבים נקבעים לשנה הקלנדרית 24', נכון? וכמו שאמרת, אבל בסביבה משפיע על השירותים שלנו, ובמיוחד על הפרויקטים הקטנים יותר. אז מנקודת מבט של מהמה, נכון, לפני 70 יום, לא ראינו את אותה רמה. עבשיו אומרים את זה כל שנה, נכון: וכך כשנה קלנדרית, אנחנו הופכים את הדף, מה שראינו היה הידוק נוסף בהוצאות אצל הלקוחות שלנו במיוחד, וזה נכון? אז מה שונה מלפני 90 יום? ובכן, כפי שאמרנו בדצמבר, אנחנו באמת מקבלים נראות לתוך התקציבים של הלקוחות שלנו בינואר. אנחנו או שיקול דעת מחזור קצר הוצאות חוזרות? ה'ולי מתוק כן. כלומר, טיין צין, אני חושב שקשה לחזות בשלב זה משהו אחר ממה שאנחנו רואים עכשיו, עסקאות הדולות מאוד שעברו דברים של מחזור קצר טווח, תמיד יש קצת לחץ, כמו שאמרת. איפה אנחנו במונחים של ראיית אולי דברים בתחתית שבנינו אי פעם מכירות ב-13 טכנולוהיה מתפתחת. ומה שזה אומר לך זה שלקוחות מבינים את החשיבות של 🎞 🚾 –הצליחה היטב. היו לך 12 של הארגון, ושם בדיוק כל מה שעשינו בעשור האחרון ב 🎞 עם מכירות של מיליארד דולר ב-6 החודשים הראשונים של השנה, זה המהיר ביותר מה שאתה רואה בתוצאות האלה, וזו הסיבה שאני בטוח מאוד להבי התעשייה ובעתיד בעבובבבבב-שהם יצטרכו להמציא מחדש כל חלק לרגע זה כדי להיות השותף להמצאה מחדש ברחבי הארגון, לא רק כדי לבנות את הטכנולוגיה, אלא להשתמש בו כדי להמציא מחדש. וזה בדיוק החברה, שיבולה לעבור מאסטרטגיה, לבנייה, לתפעול, להעמיק את המומחיות התעשייתית והפונקציונלית בגלל אסטרטגיה וייעוץ, הכל מתכנס כדי לתפוס את כל זה, כמו שאמרת. אבל אולי רק המעקב שלי עם ההזמנות של ה XXXX XXXXX XXXXX בדי לתפוס את כל זה, כמו שאמרת. השאלה הבאה שלך מהיעה מהקו של בריאן קין מדויטשה בנק. 14 בריאן קין, דויטשה בנק 🔭 🏗 🎞 בון. לא, אני בטוח שאקסנצ'ר תהיה שם יודע, אנחנו באמת משקיעים בצורה לא אורהנית כדי ללכוד עוד צמיחה, שהם אתה מתחיל לראות, במיוחד בסוף שנת הכספים שלנו. מפעיל ואז ככל שההוצאות הדלות, אתה תופס את הביקוש העצור. וככה אנחנו רואים את זה, וככה ניהלנו את זה בעבר. ודרך אהב, כמובן, כפי שאתה זה, נכון? אתה אצל הלקוח. אתה בלב העסק שלהם. אתה באמת עושה את העבודה האסטרטהית. זה מה שכל העסקאות ההדולות האלה מייצהות. את ההנחיות המעודכנות, נכון? אבל את הכסיס של העסקאות ההדולות האלה אנחנו מרהישים ממש טוב מנקודת מבט של חוסן. ואז אתה יודע איך זה מה שנותן לך את הבסיס הזה של חוסן במהלך התקופה הזו. כפי שאמרנו, ראינו מהבלה נוספת על הפרויקטים הקטנים יותר. אז בהלל זה קיבלת מתוק אז כמה דברים, נכון? מה שאתה רואה בחוסן שלנו הוא שאנחנו מבצעים את ההזמנות האלה מעל 100 מיליון דולר, וזה איזה סוה של שכבות – הללו יהפכו לחלק מכל פעילות העסקה האדולה הזו בסך 100 מיליון דולר פלוס, או ימשכו מהדור הבינה המלאכותית, אם השאלה הזו האיונית? ה'ולי של נקודת האמצע כמו ברבע הרביעי XXXXXXXXXXX אם XXX האם יש מהמות להבי הודל העסקה והביטחון שחלק מההזמנות המוקדמות של הטווח. אני מניח שנקודת האמצע המשתמעת לרבעון הרביעי היא עלייה של עד 60 מטבע קבוע. איזה סוג של נראות יש לך להיכנס למספר הנהדר, נבון? אתה צריך להיות בענן. אתה חייב להיות בבבבבבב בבב נעושה מטבע קבוע של 17 ברבעון השלישי, זה סוה של נקודת האמצע אחד שאמר שחברות עשו דיאטה, בהתחשב במאקרו, נכון? הדבר השני, בריאן, הוא שאתה צריך לזכור שאתה לא יכול פשוט לקפוץ לבסיס הנתונים תחליף כרהע לעומת, היי, אנחנו צריכים לעשות את זה, בואו נוסיף לתקציב. וזה קשור למאקרו הלא בטוח שמציב אנשים מוהבלים. היה לי בנקאי אז אתה עושה בחירות נכון, בניהוד לזה שהוא תוסף. אז הם לא יכולים להקצות תקציב נוסף, הם מתעדפים את התקציב שלהם. אתה רואה יותר רק מנסה להבין את הניתוק שם. ה'ולי מתוק כן. אז יש 2 דברים. אז קודם כל, זה קשור לתעדוף, נכון? אז באופן כללי הם מוהבלים בהוצאות, נכון? שכולם יסתובבו ויוציאו הרבה בטווח הקצר כדי להפביר את העלייה הזו כדי לפרום לבינה מלאכותית למנף אותה, אבל זה לא ממש מתורפם. אני שצריכים לעדכן את הנתונים שלהם כדי למנף את הבינה המלאכותית והקנה מידה. למה זה לא מתורהם לביקוש חזק יותר בעסק? הייתם חושבים את אותו הניתוח והתחזית שלנו כדי לספק לך את ההנחיה שלנו של 1% עד 3%. בריאן קין, דויטשה בנקהבנת. ואז, ה'ולי, רק חושבת על לקוחות רק את החצי האחורי של השנה. אין הבדל בנראות מכיוון שהוא קשור למה שעשינו בכל תקופה אחרת של השנה, כל שנה אחרת הפעם. ואנו עושים תראה, זה באמת לא שונה ממה שהיה לנו בעבר בחלק זה של השנה להנחיית השנה המלאה שלנו. ברור, אנחנו לא חוזים את כל השנה. יש לנו אין לך את פלטפורמות ה 🏗 בריאן, תודה על שאלתך. ואתה צודק, ברור שהמתמטיקה שלך נכונה. זה מה שההנחיות שלנו יהידו. מבחינת נראות, נבון? יש עדיין רק ייסט מעומסי העבודה בענן. 20% מאלה בערך לא עברו מודרניזציה, נכון? רבים מ-15 הלקוחות שלנו לא נכנסו לפלטפורמות. אם את ההזמנות האבוהות האלה, נכון, זה שהם עושים את השינויים האדולים לעתים קרובות כדי להיות מוכנים להכניס את בסיס הנתונים, ההדולות שהן מודרניות, אינך יוצר בסיס נתונים כדי לתדלק את 🎞ًב בפלטפורמות מודרניות. אז מה שאתה צריך לקרוא – הלקוחות שמבצעים האלה במובן שהם גדולים, הם קשים, הם מסובכים, והם צריכים לעשות אותם כדי בסופו של דבר להיות מסוגלים להשתמש ב \$\$\$\$\$\$ יש עוד הרבה מה ללכת. וזה מה שמניע את התמורות המורכבות ההדולות יותר האלה. כאילו אנשים לא אוהבים לעשות את השינויים ההדולים פאוקט, מורהן סטנלי נהדר. רציתי לעקוב אחר השאלות סביב, במיוחד 🎞 בבידוד. אז אתה צריך לבנות את הליבה הדיהיטלית. ובפי שאמרנו, כל החלקים, והרבה לקוחות עדיין לא שם, וזו ההזדמנות שלנו. מפעיל השאלה הבאה שלך מהיעה מהקו של ה'יימס פאוקט ממורהן סטנלי. ה'יימס לקונספט, אבל באמת כדי לשנות ולקבל את הערך שהם רואים כעת. וכך זה -- שוב, אתה לא יכול לקפוץ לבינה מלאכותית. אתה צריך לשים את פתרונות חדשים ובו', ולאחר מבן לעבור ליישום מלא וביצד עלינו לחשוב על זה שמשפיע על העסק של 🎛 לא רק חלק מהעסק או בהוכחה וכו'. אני מזהה כאילו כולם נמצאים בשלבים שונים. כיצד עלינו לחשוב, ראשית, על ציר הזמן במונחים של הכנה והתכוננות לקראת -- ליישם לשרת לקוח, אחר בך לענן ותוכנה כשירות, ואז ל 🌊 וכמו שציינת, דיברת על כמה הזמנות שיא, או על מספר הלקוחות החדשים מעל 100 מיליון דברים כמו – 🕮 – ו 🎞 בעבורנון? אז זה אותו ספר משחק שבו השתמשנו בכל הל של התפתחות טכנולוגיה חדשה, נכון? כשעברנו ממיינפריים דולר כדי ליצור עבורם פתרונות, ואתה רואה את זה מהיע עם המכירות שלנו ב , באבל באבר בול אוטומציה מונעת כשראית שאנו רוצים להיות המניע הראשון שיעזור ללקוחותינו להשתמש בטכנולוגיה. ובגלל זה מה שאנחנו עושים עם ההשקעות שלנו בסך 3 מיליארד את הלקוחות שלנו, נבון? ועשינו את זה עם כמו הדיהיטל, עם אוטומציה של 🎞 בנון? יש לנו את אותה אסטרטהיה. האסטרטהיה מתחילה בכך הראשונים לעזור ללקוחות שלנו להשתמש בו. החלק השני של האסטרטהיה שלנו הוא להיות המניע הראשון בשימוש בטכנולוהיה עצמה כדי לשרת קודם, הם המהירים ביותר שראינו אי פעם באלה. טבנולוהיות חדשות כי יש הרבה עניין, ואנחנו המובילים. 16 אז אנחנו רוצים להיות המניעים להשתמש בו כדי לשנות דרכי עבודה חדשות, נכון, כדי לשפר את הכישורים שלך, נכון, ולבנות יכולות חדשות כמו 🎞 🏗 הנרטיבי, שכפי שאמרתי את כל ההזדמנות עם הלקוחות שלנו כי הם צריכים לאמץ אותה ולשנות. ובשעברתי זה עתה, זה דורש הרבה, את הליבה הדיהיטלית, אז אתה צריך ומה שזה עושה, זו נוסחה מוכחת, כי אם אנחנו משקיעים הרבה כדי להיות מוקדמים ולהיות המניעים הראשונים, נכון, אז אנחנו מוצבים לתפוס יותר ב 🕮 🎞 אחראי. בשאנחנו מסוהלים להיות המניע הראשון, שאנחנו כבר מתחילים עכשיו להשתמש ב 🗺 עם כל הפלטפורמות שלנו. משפר את העמדה התחרותית שלנו, נבון? זה עושה אותנו מובחנים יותר. ובמובן, זה הם מאפשר ללקוחות שלנו לאורך זמן, ככל שאנו משתמשים וכמובן, אנחנו במצב הטוב ביותר להיות השותף שלהם כשהם משקיעים מחדש בשימוש בטכנולוגיה וב XXX בXXX–באיך אנחנו מספקים, זה הזה ב 🎞 –להשיה את התוצאות שהם צריכים בעלות נמוכה יותר, מה שמפנה את יכולת ההשקעה שלהם לעשות את המסיביותהמצאה מחדש. ממצבים את עצמנו להיות השותפים שלהם ולהיות המניעים הראשונים בשני המקומות 🌊 בדי לדמיין מחדש את הארהון שלהם. ועבור השימוש את הפרודוקטיביות ואת הצמיחה. אז אנחנו באמת רואים בזה סוה של העשור הבא של מה שהלקוחות שלנו הולכים להיות ממוקדים בו, ואנחנו קסם, נכון? אבל אז בזמן שאתה בונה את זה, אתה תצטרך ללכת פונקציה אחר פונקציה כדי לשנות את הדרך שבה אתה עובד כדי להשיה חושבים על הצמיחה, נכון, יש לכם הרבה מהליבה הדיהיטלית, שצריך לבנות, נכון? אתה לא יכול לקפוץ על הצעד הזה, נכון? זו לא טכנולוהיית של 14 עד 37 לשנה כולה. עכשיו אנחנו כן מרגישים טוב לגבי העברת ההדרכה הזו ומה זה אומר עבור 272222 23. כי תזכרו, כשאתם אבל אתה צודק, הם משתלבים לאט יותר מהעסקאות הקטנות יותר, ואנחנו רואים לחץ בהיקף העסקאות הקטנות שלנו. ובהלל זה יש לנו הנחיות השנה בהקשר להדרבה, נכון? אז יש לנו את העסקאות האדולות יותר שהיו נהדרות, נכון, ברבעון השני שלנו ובכל המחצית הראשונה של השנה. וראית אותנו עושים את זה ב 🖫 בן. ואולי אקח את הריבוד המדובר בעסקאות ההדולות יותר. ותדברי קצת על איך זה יעבוד במחצית האחורית של באמת בהלל כמה סיבות שדיברנו עליהן בעבר, אבל הרשו לי להדהיש שוב. הראשון הוא שהיתרון התחרותי שלנו הוא שיש לנו את היבולת להשקיע. ואנו רואים את השירותים המנוהלים שלנו צומחים לצמיחה חד ספרתית בערך באמצע השנה. ה'יימס פאוקט, מורהן סטנלי נהדר. ומהר 1,3–וזה רק אוסיף מה זה אומר להבי סוה העבודה של השנה כולה. מה שאנו רואים כעת בהקשר של 14 עד 37 הוא שסוה הייעוץ שלנו כנראה יהיה שטוח, חדשים של צ∑מ∑יח∑ה. ובך כל זה מתחבר במונחים של המרת הכנסות מהעסקאות ההדולות יותר וכשהן נכנסות לאינטרנט, ה'יימס. ואולי דיברה עליו, היכן שהלקוחות שלנו צריכים אותנו, והאסטרטהיה האנאורהנית שלנו כדי להמשיך ולהפיק תועלת, להתרחב לקנה מידה בתחומים הנוהע להכנסות שכן הן יהדלו במחצית האחורית של השנה. וזה באמת רק מצביע על חוסנה של האסטרטהיה שלנו, הן מבחינת היותנו – מה שה'ולי הדבר השני הוא שעשינו עסקאות טרנספורמציה הדולות יותר, אבל הם את אלו מהשנים הקודמות. ואנחנו רואים שזה ממשיך להועיל לנו בכל אורהנית. אבל שוב, אנחנו עושים את זה באמת כדי לתדלק צמיחה אורהנית, אבל אנחנו רואים את זה מהיע לרשת במחצית האחורית של השנה. וה'ולי דיברה על זה עם השקעה יותר ברכישות השנה במחצית הראשונה מאשר כל השנה שעברה. 17 וזה באמת חשוב כי זה מניע צמיחה לא מתכוון, בדרך כלל, כשאתה מבצע רכישות, יש קצת זמן עד שתוכל להתחיל להביא אנשים לאותו סוג של מסלול כמו הרחבת השוליים של 🎞 לחשוב הם על זה שמשפיע. XXXXXXXXX רק במונחים של השקעה בחוב, איך אנחנו חושבים על איך זה משפיע על הרחבת המרווח? אני מאוד, תמשיך להיות בעל רמות הבוהות של השקעה באנשים שלנו בעסק שלנו. ב XX XXXXXXX . אבל רק מנסים להבין איך אנחנו צריכים נכון? אז כשאתה מסתכל על המחצית האחורית של השנה, אנו רואים כעת את ההתרחבות של 10 נקודות בסיס, שם אנו רואים אותה. שוב, חשוב אנחנו ממשיכים להפעיל את העסק שלנו. ובכן, באמת חשוב, ה'ולי דיברה על כל ההשקעות שאנו משקיעים בעסק שלנו ובאנשים שלנו ממשיכות, אבל יש לנו צמיחה ברווח למניה במחצית הראשונה של השנה, צמיחה בהתאמה אישית של 57 וזה באמת רק מצביע על הקפדנות והמשמעת שבה כל, אני רק רוצה לציין שאני ממש מרוצה מהרווחיות שלנו במחצית הראשונה של השנה ומהתחזית לרווחיות שלנו לשנה כולה. המרווח הוא שטוח, שבאופן לא מפתיע עם מזומנים נמוכים יותר, יהיו לנו הכנסות ריבית נמוכות יותר. אז בדיוק כפי שאתה עובד על מודל ה, 🎞־ב־בן. ובכן, קודם נהדרים. אנחנו יכולים -- אין דאהות. נמשיך באסטרטהיית הקצאת ההון שלנו. אבל בדיוק כפי שתעצבו במחצית האחורית של השנה, תראו מאוד להבי הכנסות ריבית על יתרת המזומנים ההבוהה שלנו. במחצית הראשונה, אתה רואה שהמזומנים שלנו עברו מ-9 ל-5, עדיין 18 מזומנים אציין, רק כדי לעזור לכולכם. אכן הרווחנו מהמחצית הראשונה של השנה ברווחים לרווחים שלנו עם הכנסה לא תפעולית הבוהה יותר, וזה ההיוני זה משהו שכדאי לך לשקול. מפעיל השאלה הבאה שלך מהיעה מהקו של בריאן ברהין מ 🎞־באנו רואים לכל השנה כ-37 עד 57. דבר אחד הלא בטוח. אז אלה מסוה הדברים, הם קבעו תקציבים, ויש להם מאקרו לא בטוח באבדב בדב שלך עבור המחצית הראשונה והמחצית השנייה, קובעים תקציבים. אז אנחנו סוג של הנחה שאלו הם התקציבים לשנה הקלנדרית שלהם. ואנחנו רואים, באופן כללי, רוב האילוץ הזה קשור למקרו על התאוששות פנימית כאן ולאילו ארהונים באמת צופים ומחכים? ה'ולי סוויט תראה, אני חושב שיהיו כמה דינמיהות, נכון? כמו לזכור, הם פשוט הכלכליים מחזיקים מעמד בדרך כלל, האם אנחנו רק ברקע איטי יותר? או שאני רק מקווה שאתה יכול לחלוק קצת צבע על איך אתה חושב מנהיאים מה יכול להיות הזרז כאן כדי שהלקוחות ישחררולבזבז תוכניות וסוג של להישען לאחור לעבודת מחזור קצר יותר? בדיוק כפי שהנתונים אז זה קצת יותר ממחצית השנה הקלנדרית. בריאן ברהין בבבבבבב בריאן ברהין, קאון אז ה'ולי, אני סקרן, רק על סמך השיחות שלך עם שאנחנו מדברים עליו במונחים של מתן הדרבה, אני יודע שבולכם יודעים את זה, אבל רק כתזבורת, שנת הבספים שלנו מסתיימת באוהוסט, נבון? את זה כמניע לצמיחה שלך. אז משמע, האם ה ,222 222-בסדר. זה ההיוני. ואז בכל מה שקשור ל 222 227 227, כן. ורק תזכורת שכל מה כאן. רק בהתחשב בכמה עבודה צריך לעשות כדי שרוב הלקוחות באמת יעשו משהו עם מודלים של שפות הדולות. איך אנחנו מפרשים ברגע, זה מה שאנחנו רואים. מפעיל השאלה הבאה שלך מגיעה מהקו של דייב קוינג מ 🎞 בצב"-סוג של שאלות מהפכניות מול אבולוציוניות באמת צריך את זה כדי לממש את זה במלואו. אז אנחנו רואים את זה יותר כמו הקודם שלנו, סוה של האופן שבו הדברים האלה התפתחו בעבר. זה. אבל במיוחד כשמסתכלים על המקום שבו הלקוחות שלנו נמצאים על הרצף של בניית הליבה הדיהיטלית הזו. יש הרבה מה ללכת, ואתה מה שהייתי אומר זה שזה יותר קשור –- אנחנו חושבים על זה כעל הלי טכנולוהיה קודמים, נכון? כל אחד מהם היה קצת יותר מהיר, נכון, מבחינת טכנולוהי הבא ש-19 מאפשר רמות דומות של צמיחה מנורמלת רק בהלל כמה זמן כל זה עשוי לקחת לארהונים הדולים לההיע לשם. ה'ולי מתוק לך להוביל לרמה גבוהה יותר של צמיחה כאשר ההוצאות אכן הופכות לנורמליות יותר? או שאנחנו צריכים לחשוב על זה יותר כעל גל בדיוק כמו שלכל חברה יש שחיקה נמוכה של עובדים כרהע. האם אתה רואה אותם לוקחים את העובדים שלהם, את עובדי ה.ZZZZZ-מאפשר קצת רק נושא הביקוש כרדע 🎞 – דייוויד קונינה, ביירד אני מניח שהשאלה שלי, האם אתה רואה שללקוחות שלך יש כנראה שחיקה נמובה בהרבה, חלק מהלקוחות שלנו, זה ממש לא המבדיל, נכון, אז הם רוצים ITTELE TELES משלהם ופשוט עושים יותר באופן פנימי כרהע? והאם זה שהם צריכים לבנות את הטכנולוגיה שלהם. אז בטח, יש לקוחות, הרבה מהלקוחות שלנו – לא כולם כי זה באמת תלוי במיצוב שלך. אז עבור ברור שהלקוחות שלנו השקיעו בטכנולוגיה רבה יותר באופן פנימי לפי עצתנו, נכון? אמרנו להם במהלך המגיפה כשהטכנולוגיה כל כך חשובה, לחברה להבי מה ההיוני לאסטרטהיה שלהם. דיוויד קונינה, ביירד כן. בסדר. ורק מעקב אחד מהיר עבור 🎞 אנחנו בהחלט רואים את שלנו --לקוחות לעשות יותר בתוך הבית כחלק מזה. ויש לנו לקוחות אחרים שמוציאים יותר מיקור חוץ, נכון? אז זה באמת על כל המפה כי זה מאוד ספציפי נראה יותר מנורמל? מב. 🎞 קטן יותר, ויש להם אחרים שבנו את זה, וזה באמת תלוי איפה הם נמצאים. אבל בטח, אני מתכוון, בהחלט קיבלנו 🕮 🕮 🐲 עועור המס. ברור שהורדת הנחיות רק להבי שיעור המס עצמו. האם זה משהו חד פעמי לשנה זו? או שזה משהו עבשיו שפשוש כי זה לא שיקול דעת והם באמת צריכים לבצע מחדש את זה. אז, שום דבר מסתורי בזה, זה משהו שאני מחשיב כנורמלי בסוג זה של מאקרו בטוח, אתה מסתכל סביבך על ההוצאה על פי שיקול דעתך ומצמצם. וזו הסיבה, כמובן, אתה עדיין רואה את הטרנספורמציות ההדולות מתרחשות נכון? 21 כי יש לך את כל השינוי שאתה צריך לעשות וכל זה מסביב. אז שוב, אנחנו לא רואים שום דבר שונה מאשר כאשר יש לך מאקרו לא את הרישיונות, אני הולך לחכות כדי לשאת בעלות בפועל. כי הרבה פעמים עלות השירותים יכולה להיות הבוהה משמעותית מרשיונות התובנה, שונים. אז זה ממש לא שונה ממחזורים אחרים שכן לשירותים יש הזדמנות הדולה יותר לומר שזה קצת יותר שיקול דעת, בוא נחכה. הם אם קניתי לחכות לזה. ובאותו זמן, יש לך, בחלקים אחרים שלו, כמו בתוכנה שבה יש לך את הדברים האלה שאתה באמת צריך להשקיע בהם ויש לך רישיונות את ההוצאה הכוללת, נכון, את ההוצאה לפי שיקול דעת, אתה הולך לספקי שירותים שבהם אתה אומר, רהע, אני יכול לעצור בשביל זה. אני יכול מאשר כאשר אתה נרשם לקבלת רישיונות עבור טכנולוהיה שאתה צריך, נכון? אז אתה מתאר לעצמך, וזה מה שאנחנו רואים, שכשאתה מהביל טבנולוגיה רחבות יותר. ג'ולי מתוק כן. לא, בהחלט. זו שאלה מצוינת, נכון?שירותים הם המקום שבו אתה יכול לחייג בחזרה בקלות רבה יותר כאילו חלקים אחרים של הטכנולוגיה שלנו מצליחים יותר משירותים. אז אני רק מתעניין בפרספקטיבה שלך על שירותים בהקשר של הוצאות הקודמת, המאוד מתחשבת להבי ארכיטקטורות טכנולוהיות, שזה היה מבנה נהדר, כמו הם מפהש החדשנות שלך ב-16 בפברואר. אבל זה נראה ממש הדולה. אני סקרן, ה'ולי, איך אתה מרהיש להבי תפקידה של אקסנצ'ר בהקשר הרחב יותר של טכנולוהיה כמו תוכנה וענן. ואני מבין בתשובתך שלנו, אבל להוריד אותו ב-17. מפעיל השאלה הבאה שלך מהיעה מהקו של ה'יימי פרידמן מסוסקהאנה. ה'יימס פרידמן, סוסקהאנה יש לי שאלה זה ישפיע על המקום שבו ננחת בשיעור המס שלנו. אז השנה, ראינו אותם בצורה חיובית במצטבר, כך שהצלחנו לשמור על טווח 2 הנקודות ולבסוף, השפעת ההון העצמי שלנו על שיעור המס שלנו. אז ארבעת הדברים האלה באמת הם מפהשים או זהים בכל שנה, תלוי איך הם נופלים, האלה מתחברים. יש תמהיל היאוהרפי של הכנסה, כל התנחלויות משנים קודמות, ההידול שאנחנו צריכים לעשות על חבויות המס בשנה הקודמת. אשווין שירווייקר מסיטי באבע בעל בעל בעוש באמת 4 דברים שבכל שנה זהים שבאמת משפיעים על שיעור המס, וזה פשוט איך הדברים למחצית הראשונה של השנה. מפעילת קייטי אוקונור, יש לנו זמן לשאלה נוספת, ואז ה'ולי תסיים את השיחה. מפעיל השאלה הזו מהיעה מהקו של . בבבבבב זה נכון. ואני חושב שרק כתזכורת, אפילו עם כל זה, עדיין יש לנו את שיא ההוצאה איתנו, נכון, עם 40 מיליארד דולר של הזמנות עתידית וכמה מהר זה יכול להשתלב 🎞 חוזר לשאלת ההזמנות. האם לקוחות באמת בוחנים מחדש הזמנות קיימות, כאלה שחתמו אולי בשנה ?המתפתחות במהירות. באיזו מידה זה קורה, ואז זה מרמז, כמובן, האם אנחנו יכולים להשתמש בהזמנות ובצבר העבר האלה באינדיקטור לצמיחה הקטנים יותר. וזו הדינמיקה שהכנסנו להדרכה שלנו לשנה. אשווין שירווייקר, סיטי הבנתי. ואז השאלה השנייה הייתה על TIIIII שכבר נכרתו, מה שהיינו מכנים צבר ההזמנות שלנו. ומה שדיברנו עליו זה באמת הוצאה על מכירות חדשות, שירותים חדשים בפרויקטים בובבבבבו ו של זה. לא ראינו שינוי בעבודות בעוד המבני של זה. לא ראינו שינוי בעבודות בעבודות על זה. לא ראינו שינוי בעבודות אולי. אתה יכול פשוט לדבר על הרציונל, ההשפעה במורד הזרם וכן הלאה? ה'ולי מתוק בטח. תודה לך כי אני מאוד נלהב ממה שאנחנו עושים עם מעניינת במיוחד. אם תוכל להדריך אותנו אולי על 22 המבניקה של העסקה הזו. וכל חברה משקיעה כאן בכישרון. נראה שזו הישה קצת אחרת צריכים לעשות סיבוב בינה מלאכותית והם צריכים לעשות רוטציה של כישרונות, נכון? ומה ש \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ חשבתי שזו עסקה עבור הלקוחות שלנו. כישרון הוא הפריט מספר 1 בסדר היום של מנכ"לים, נכון, מספר 1. וכשחושבים על המשמעות של המצאה מחדש, הלקוחות ל בענובת-עושה הוא, בראש ובראשונה, מספקת את היכולת לכל דבר, החל מה בענובתבענובת-כי זה כל כך קריטי עסקיים ועד לטכנולוגים כדי לקבל את ההכשרה הטכנולוגית שהם צריכים כדי לקבל את ההחלטות הנכונות בנושא ,############ למשל, נכון, להיות מסוגל להיות עמוק בטכנולוגיות החדשות. וכך זה באמת עובר מהדירקטוריון לטכנולוג. ועם 🎞 למשתמשים בקנה מידה הדול ללקוחות שלנו. ומה 🚅 במוד במוד מה שאנחנו מסוהלים לספק הוא בעצם אותה הישה שבה משתמשת ,במוד במוד ב צריכים אז להכניס אותו לעבודה והם צריכים לקבל תשלום כדי לעשות משהו. אז הם מוכנים לעבודה. אז אנחנו מביאים את המומחיות הזו, עכשיו רוב הלקוחות שלנו אינם מסוגלים לעשות זאת. המבדיל הגדול עבורנו בשוק כאן הוא שאנחנו, אקסנצ'ר, יודעים שכשאתה מאמן מישהו, אנחנו אז הוצאנו למעלה ממיליארד דולר בעצמנו. ראית את הממוצע האחרון של 14 שעות לעובד. ואנחנו משתמשים בלימוד מדע כדי ללמוד ולעשות. אז זה אותו סוג של גישה של ללמוד ולעשות, אבל לחברות שלנו - ללקוחות שלנו אין את כל העבודה שאנחנו עושים. אז \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$\$ נכון? של בבבבבבב עושה זה אותו דבר. הם משתמשים במומחים, מנטורים, יש להם עבודת פרויקט אמיתית שהם אחר כך מאמנים אנשים. של הלקוחות שלנו סביב זה, כך נהיה במצב טוב יותר. אז אנחנו רואים ב באבוב בוד ביבה את היכולת הזו. וזה ביחד עם ההבנה העמוקה הזו, וזה מאפשר לנו עכשיו לעשות את זה בקנה מידה. ושוב, אנחנו רוצים להיותשותף להמצאה מחדש. אז ככל שנוכל למלא את כל הצרכים שנדרש כדי להתאמן ולהיות מוכנים לעבודה. אז אנחנו ממש מתרהשים מזה. הלקוחות שלנו מתרהשים מזה. הם ההיעו אלינו. עשינו את הלמידה על מה שאתם עושים כל יום כדי להבטיח לכם שאנחנו עובדים כל יום כדי להמשיך לזכות באמון הזה. תודה ZZZZZ ZZZZZ לבבי מה מסקנה ה'ולי מתוק נהדר. אז תודה לכולם. לסיום, אני רוצה להודות לכל בעלי המניות שלנו על המשך האמון והתמיכה שלכם, לכל האנשים שלנו היא ממש ממש חשובה. זה חשוב לקהילות שלנו. זה חשוב לדירקטוריונים שלהם, וכולנו צריכים לשקול את זה באמת חשוב, זה הדבר הנכון לעשות. אנחנו מרגישים שהיכולת שלנו להביא מומחיות מוכחת בשיפור מיומנות כדי לעזור ללקוחות שלנו להיות מסוגלים להביא את האנשים שלהם 23 ולבסוף, לכולנו יש אחריות כתאהידים להביא את האנשים שלנו לאורך המסע. אז כשאנשים דואהים לדברים כמו בינה מלאכותית ותזוזה, נכון, שירות מנוהל כדי לנהל בפועל את שירותי הלמידה שחברות עושות כעת באופן פנימי, שאנחנו הם משקיעים ומצפים שיצמחו. כל כך מתרהש. ### .מאוד מאוד אסטרטהי. ודרך אהב, יש לזה הם -- יש לנו היום