



VozTelecom inicia un RoadShow con el objetivo de acercar al canal TIC la estrategia OIGAA 360° y su nuevo programa de canal

## VozTelecom impulsa a su canal hacia la nube

**V**ozTelecom, la compañía especialista en comunicaciones 'cloud' y líder en España en telefonía IP para la PYME, ha iniciado un RoadShow por 10 ciudades de España con el objetivo de lanzar su **nueva estrategia comercial OIGAA 360°**, que consta de dos ejes principales: dotar al canal TIC de un **portafolio completo de servicios gestionados** de comunicaciones e informática y el lanzamiento de un **nuevo programa**

provoca que las PYME's ya no adquieran hardware, sino que prefieran contratar servicios gestionados que les proporcionan los mismos beneficios a un precio menor y sin necesidad de inversión. El canal TIC debe adoptar una nueva forma de comercializar los servicios y de aportar valor a los clientes".

La mayor parte de previsiones por parte de los especialistas en el sector apuntan hacia esa dirección. Gartner, por ejemplo, augura que la demanda de servicios

2013, y para ello necesitarán de un Canal TIC que las asesore y apoye.

### Programa de canal

El **nuevo programa de canal** de VozTelecom tiene por objetivo principal apoyar a su canal en la transformación de su negocio hacia un **modelo de consultoría, venta, instalación y mantenimiento de servicios en la nube**, con total seguridad y rentabilidad, a través de la especialización de su negocio en servicios gestionados OIGAA. El programa segmenta a sus distribuidores en diferentes figuras (**agente, distribuidor y partner**) en función de sus diferentes estados de madurez en cuanto a la incorporación de servicios cloud en su oferta, y prevé para cada una de ellas un **plan de impulso** que tiene por objetivo principal que nuestro canal aumente su cifra de ventas. Para ello les proporcionamos una metodología y unas herramientas comerciales que les ayuda a especializarse y a incrementar su volumen de negocio basado en la oferta de servicios en la nube, de manera sostenible y rentable. [www.voztele.com](http://www.voztele.com)

**"El canal TIC debe adoptar una nueva forma de comercializar los servicios y de aportar valor a los clientes"**

de canal que permite a sus distribuidores transformar su negocio actual hacia el modelo "cloud". **Stéphane Quinnez**, Director Comercial y de Marketing de VozTelecom, tiene las ideas muy claras con lo que respecta al futuro del sector TIC. "La consumerización de la informática gracias a internet y la virtualización de cada vez más servicios,

ti aumentará un 5,2% este año 2013, frente a un 2,4% de los servicios de telecomunicaciones convencionales. Asimismo, según la consultora IDC, los servicios Cloud en España han registrado un crecimiento del 93% en 2012 respecto a 2011 y augura que las empresas que utilizarán servicios Cloud pasará del 29% en el 2012, al 54% en



Stéphane Quinnez, Director Comercial y de Marketing de VozTelecom.

### Las paradas del RoadShow

El RoadShow, que celebró su primera parada el pasado 17 de abril en Barcelona y al acudieron más 90 distribuidores, finaliza el 6 de junio en Canarias y pasará por un total de 10 ciudades:

ROADSHOW VOZTELECOM	
Fecha	Ciudad
17 de abril	Barcelona
29 de abril	Madrid
7 de mayo	Valencia
9 de mayo	Murcia
14 de mayo	Sevilla
16 de mayo	Granada
21 de mayo	Santiago
23 de mayo	Valladolid
28 de mayo	Bilbao
6 de junio	Las Palmas de Gran Canaria