

## Xavier Casajoana:

“Este 2013 ha sido un año muy positivo para VozTelecom y sus partners, y creemos que el 2014 será todavía mejor”

### Este último año ha sido un año muy intenso en VozTelecom...

Así es, ahora es ya momento de realizar balance de los objetivos que teníamos previstos para este 2013 y podemos afirmar que ha sido un año además de intenso, muy positivo en los resultados obtenidos, y creemos que el 2014 será incluso mejor.

### Explicanos un poco qué ha pasado durante este 2013.

Durante este año hemos lanzado nuestra nueva estrategia comercial OIGAA 360°, que tiene como objetivo ofrecer un portafolio de servicios gestionados en la nube que resuelvan las principales necesidades de comunicaciones e informática de una Pyme y de sus empleados, además de aportar nuevas herramientas de apoyo al canal de distribución para desarrollar el mercado. De acuerdo con esta estrategia, lo primero que hicimos fue renovar nuestro servicio de centralita virtual con el lanzamiento de OIGAA Centrex, una solución completa de centralita telefónica en la nube, acceso a Internet gestionado y tarifa plana a 30 países, una solución única en el mercado que además integra la centralita de la empresa en el teléfono móvil del empleado proporcionando una reducción importante de costes en comunicaciones tanto de telefonía fija como de móvil.

### Resolver las principales necesidades de comunicación e informática de una empresa no es algo fácil... cómo lo hacéis?

Es cierto, no es nada fácil, de hecho actualmente somos los únicos que ofrecemos un portafolio tan amplio de servicios en la nube para las Pymes en España. Otro de los servicios lanzados recientemente y que está teniendo un gran éxito es OIGAA Meeting, que tras un año y medio en el mercado ya cuenta con más de seis mil usuarios. Se trata de un servicio en la nube de videoconferencia profesional, con calidad HD y para múltiples participantes, que permite a las empresas reducir costes en viajes y dietas de sus empleados.

### Así pues, entiendo que con OIGAA Centrex y OIGAA Meeting resolvemos las principales necesidades de comunicaciones. ¿Qué pasa con las informáticas?

Con OIGAA Box y OIGAA Desktop ofrecemos a la PYME una solución a sus necesidades de almacenamiento y virtualización de puestos de trabajo. Estos dos servicios que durante este año sólo han sido comercializados por un grupo reducido de nuestros partners, van a ser los protagonistas en 2014, ya que nuestro objetivo es lanzarlos al mercado a través de todo nuestro canal durante el primer semestre del próximo año. OIGAA Box es un servicio de almacenamiento híbrido que destaca por satisfacer todas las necesidades de almacena-



miento de una empresa. Soluciona desde el almacenamiento y copia de seguridad en local y en la nube, hasta la compartición de información entre diferentes sedes así como con colaboradores externos. Por otro lado, OIGAA Desktop es un servicio de escritorio virtual Windows que permite a los usuarios disponer de su puesto de trabajo con sus datos y aplicaciones en cualquier lugar y dispositivo a través de Internet, siempre con total seguridad.

### ¿Cómo conseguís lanzar todos estos servicios en tan poco tiempo y con éxito?

Gracias a nuestro canal de distribución, formado por más de 150 partners situados por todo el territorio nacional, que participan de forma activa en nuestros planes de impulso, el segundo pilar de nuestra estrategia OIGAA 360. Gracias a ellos somos capaces de ofrecer un asesoramiento comercial y soporte técnico personalizado y de proximidad a nuestros clientes. Para nuestros partners, OIGAA 360° es una excelente oportunidad de negocio para introducirse en el creciente mercado de soluciones 'cloud' empresariales y para nosotros, nuestros partners son auténticos socios comerciales en el desarrollo y crecimiento de la compañía, y en definitiva, la base de nuestro éxito hasta hoy. ♦