



El canal de VozTelecom aumenta de media un 40% los ingresos de los servicios en la nube OIGAA 360° en 2013

VozTelecom anuncia la creación de una red de Puntos de Servicio OIGAA 360°

Stéphane Quinnez, director comercial y marketing de VozTelecom

VozTelecom, compañía especialista en servicios en la nube y líder en telefonía IP en el sector de la pequeña y mediana empresa, ha anunciado la creación de una red de Puntos de Servicio donde se comercializará su portafolio de servicios en la nube denominado OIGAA 360°. VozTelecom pondrá al alcance de sus Partners más focalizados y especializados en la venta de servicios en la nube los recursos y herramientas necesarios para ayudarlos a dar el salto completo hacia el modelo Cloud, mediante la creación de la primera red de establecimientos comerciales especializados en servicios en la nube para el segmento de la pequeña y mediana empresa.

Stéphane Quinnez, Director Comercial y de Marketing de VozTelecom afirma "gracias a los nuevos servicios cloud OIGAA 360° y al programa de canal lanzado el pasado año, el canal de distribución de VozTelecom ha aumentado de media un 40% los ingresos percibidos de nuestros servicios en la nube respecto al año anterior. Ante el éxito obtenido en esta primera fase de lanzamiento, iniciamos este 2014 la segunda fase de la estrategia: la creación de la red de puntos de servicio OIGAA 360°".

El Cloud, un modelo de negocio en crecimiento y rentable

Los enormes beneficios que aporta la nube a las empresas frente a la clásica compra de hardware, obliga al canal TIC a realizar un cambio en su modelo de negocio para adaptarse a los nuevos tiempos. "Con el modelo de negocio anterior, si bien los márgenes que ellos podían obtener por cada venta eran altos, las ventas estaban supeditadas a la capacidad de inversión y financiación de los clientes. Con el modelo 'Cloud' el margen por la venta de cada servicio es inferior, pero más rentable a medio y largo plazo ya que se obtienen ingresos recurrentes y seguros gracias a las comisiones por cartera y servicios postventa, además de carecer de in-

versión para el cliente lo que facilita la venta de este tipo de soluciones. En definitiva, es un negocio más seguro y basado en volumen", afirma Stéphane Quinnez.

¿En qué consiste la estrategia OIGAA 360°?

El pasado año VozTelecom lanzó la estrategia OIGAA 360° basada en dos ejes principales: En primer lugar, dotar al canal TIC de un portafolio completo de servicios gestionados de comunicaciones e informática en la nube que resuelvan las principales necesidades de las PYMES. Este portafolio comprende servicio de centralita virtual, videoconferencia en la nube, almacenamiento híbrido y escritorio virtual, además de un servicio de mantenimiento premium opcional, que se adapta a las necesidades de los clientes más exigentes.

En segundo lugar, un nuevo programa de canal con diferentes figuras y planes

de apoyo, que permitan al canal iniciar la transformación de su negocio hacia un modelo rentable de asesoría, venta, instalación y mantenimiento de los servicios en la nube. El programa de canal data de recursos, herramientas y formaciones comerciales, así como de incentivos económicos a sus Partners, con el objetivo de aumentar sus ventas y especialización comercial en el ámbito del Cloud. Ahora y con la creación de la figura de los Puntos de Servicio OIGAA 360°, VozTelecom da un paso más en la especialización de su canal con nuevos instrumentos de generación de negocio, servicios de soporte y mantenimiento así como con los programas de fidelización de los clientes, con el objetivo de que los Partners puedan transformar completamente su modelo de negocio actual en un modelo rentable y sostenible basado en la informática y comunicaciones en la nube.

