

Entrevista a **Josep Bou**, Gerente del Punto de Servicio **OIGAA 360°** de Barcelona

“El Punto de Servicio **OIGAA 360°** me ha seducido desde el principio tanto a nivel económico como a nivel personal y profesional”



A la derecha Josep Bou con todo el equipo de OIGAA 360 de Barcelona

Josep Bou es el Gerente del Punto de Servicio OIGAA 360° de Barcelona, una de las primeras franquicias de VozTelecom especializadas en la promoción, asesoramiento venta y soporte directo al usuario de servicios de comunicaciones e informática en la nube para empresas. Con tan sólo 32 años, pero con una amplia experiencia comercial en el sector de las telecomunicaciones, Josep ha decidido crear su propia empresa, y ha elegido las franquicias OIGAA 360° frente a otras alternativas del mercado.

¿Qué te impulsó a invertir en un Punto de Servicio OIGAA 360°?
 Varios motivos. En primer lugar consideré que era una muy buena oportunidad de negocio. El Cloud es un mercado que se encuentra en plena fase de crecimiento debido sobre todo a los importantes beneficios que aporta a las empresas a nivel de reducción de costes e incremento de la productividad, siendo la especialización un aspecto fundamental para tener éxito en la distribución de dichos servicios. Además, la “misión” de los puntos de servicio no es sólo “vender”, sino acercar el cloud a la pyme y ayudar a las empresas a ser más competitivas mediante un asesoramiento personalizado y un servicio de proximidad. En resumen, el proyecto y modelo de negocio que contempla una cartera de ingresos recurrente, me resultó interesante desde el primer momento, y muy gratificante a nivel personal.

Pero es un modelo de negocio pionero, no existe ninguno igual en el mercado... ¿no tuviste dudas sobre su éxito?
 Las dudas siempre existen, como en cualquier otro negocio que implique inversión, sin embargo, tras valorar los pros y contras, llegué a la conclusión de que es un negocio con unas garantías de viabilidad y éxito muy altas, sobre todo, porque detrás del Punto de Servicio OIGAA 360° está VozTelecom, una empresa con más de 10 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones para em-

presas, que ofrece a todas sus franquicias mucho apoyo a nivel de formación y recursos como así lo ha venido haciendo con su canal de distribución, por lo tanto el único riesgo que hay que considerar es el del propio mercado, y que crezca según las previsiones, pero los crecimientos de los últimos años nos dan muy buenas perspectivas. Además, que no exista otro modelo similar en el mercado, es también una ventaja competitiva en muchos aspectos y es el momento de aprovechar ser los primeros en el mercado.

¿Qué te ha ofrecido VozTelecom, que no te hayan ofrecido otros operadores de telefonía?

Por un lado, un abanico completo de servicios en la nube para empresas y no sólo la telefonía. VozTelecom es actualmente la compañía española de servicios cloud gestionados con el portafolio más amplio, y es la única con capacidad de resolver las principales necesidades de comunicaciones e informática de una Pyme tanto a nivel de telefonía fija y móvil como con soluciones informáticas horizontales.

Por otro lado, VozTelecom es la compañía líder en servicios de Telefonía IP en la nube para la pequeña y media empresa en España, con una experiencia y solvencia económica más que demostrable, y eso te permite desarrollar un proyecto de futuro con todas las garantías, un aspecto fundamental que otras franquicias no me ofrecían.

¿Cómo están siendo estos primeros meses?

Muy intensos e interesantes pues al ser de las primeras franquicias en abrir, VozTelecom se ha volcado en nosotros. La apertura del Punto de Servicio de Barcelona está contando con una muy buena acogida entre las empresas de la zona ya que el cloud despierta un gran interés y son muchas las empresas que solicitan información sobre sus utilidades y beneficios en un formato, la tienda, con el que no estaban acostumbrados. Además las tiendas tienen un diseño muy atractivo y cuentan con una amplia zona demo donde los usuarios pueden probar de manera intensiva todos los servicios que comercializamos. Asimismo, realizamos charlas y formaciones gratuitas semanales sobre qué es el cloud y cómo puede ayudar a las empresas, entre otros muchos temas, que están contando con un gran éxito de asistencia.

Con todo, puedo afirmar que estamos realizando un número de contactos y ventas superiores a las previstas en esta etapa de arranque y que las perspectivas son muy optimistas.

Más información:
www.oigaa360.com
www.voztele.com
 902 360 305