

Channel Insider



VozTelecom quiere contar con 300 distribuidores a finales de 2010

El proveedor español de servicios de telefonía IP arranca una nueva estrategia de canal que engloba la estratificación de sus socios en dos categorías.

[VozTelecom](#) ha diseñado una nueva estrategia de comercialización de sus servicios de telefonía IP, con el objetivo de incrementar la presencia de sus propuestas entre la pyme.

De momento, en nuestro país la compañía cuenta con 150 distribuidores autorizados procedentes del canal TIC y cuya función se centra principalmente en asesorar a la pyme en su migración hacia la telefonía IP y en ofrecer soporte técnico. Pero el proveedor acaba de arrancar un plan de certificación con el que **pretende llegar hasta los 300 'resellers' en el plazo de dos años**, manteniendo en todo momento su política de ofrecer un trato directo y personalizado con este canal, sin la mediación de mayoristas.

En concreto, VozTelecom propone a los integradores convertirse en revendedores de sus servicios, basados en una solución de telefonía IP que no implica una inversión inicial para la pyme y rebaja hasta en un 50% los costes telefónicos de los clientes de este tamaño. **Estos 'partners' quedarán englobados en un nuevo programa de canal estratificado en dos categorías, distribuidor y partner certificado, diferenciadas en función del nivel de ventas y de la calidad del soporte obtenido por cada socio.**

Dado que la promoción de productos nuevos requiere un esfuerzo inicial por parte del canal, ambos niveles de asociación recibirán apoyo durante esta fase. Dichas categorías requerirán obligaciones diferentes y gozarán a su vez de diversas prestaciones, si bien mantendrán también algunos beneficios comunes.