



VOLUMEN 1, NÚMERO 3

Informe del Estado de Internet



Vídeos Dealer



Defensa de las jiramas en las redes sociales
www.computerworld.es www.idg.es
Informativo semanal de IDG TV (13/02/09)

Area temática

- Productos
- Distribución
- Mercado
- Almacenamiento
- Mayorista del mes
- Artículos
- Videos
- Blog New



Especial Mobile World Congress 2009



Empleo

Newsletter

RSS RSS Feed

RSS Video



ARTÍCULOS MÁS VOTADOS

“Tenemos más oportunidades de hacer cosas internamente que comprando compañías” (Esprinet



[Contactar] [Newsletter] [Publicidad] [Acta de privacidad]



VozTelecom refuerza la formación de su canal para su profesionalización Prevé duplicar su cifra de distribuidores en 2009

En época de dificultades económicas, contar con soluciones y tecnologías que contribuyan a optimizar costes es básico. En este escenario, la telefonía IP es uno de los segmentos que parece estar ganando terreno frente a la telefonía analógica tradicional. Conscientes de ello, la firma especializada en el desarrollo y prestación de servicios de telefonía IP, VozTelecom, pone en marcha una nueva iniciativa con el objetivo de ayudar a las PYMES españolas en su migración hacia la telefonía IP. Para llevarlo a cabo, la firma inicia un plan de certificación que le llevará a duplicar la cifra de distribuidores especializados hasta 2010 y sobre el que Josep Bou, director de canal VAR de VozTelecom, nos ofrece todos los detalles.



Desde que en 2006 la compañía pusiera en marcha su nueva estrategia orientada a reforzar su negocio en nuestro país, y tomando las riendas directamente de su red de distribuidores de forma que sus acuerdos con mayoristas como Alhora Soluciones o Tech Data fuesen puntuales, el canal de VozTelecom ha ido adquiriendo cada vez mayor fuerza. Ahora, conscientes de la necesidad de que las pequeñas y medianas empresas de nuestro país migren sus infraestructuras de telefonía hacia el mundo IP, VozTelecom ha puesto en marcha una nueva estrategia para optimizar y ampliar el servicio que a ellas presta su canal de distribución gracias a la formación que reciben por parte de la compañía a cambio de una serie de beneficios.

Un canal profesional

Además de continuar ampliando las soluciones que pone a disposición de su canal de distribución, ejemplificado en sus nuevos servicios de Voz sobre IP (VoIP) basados en comunicaciones unificadas 2.0, la firma ha puesto en marcha un plan de certificación de distribuidores apostando por la formación y especialización de su canal. Tal y como apunta Josep Bou, responsable de canal VAR de VozTelecom, “con el plan de certificación que hemos puesto en marcha buscamos tener un canal profesional y formado técnica y comercialmente, para lo que estamos realizando formaciones de carácter gratuito, 50 por ciento técnica y 50 por ciento comercial, lo cual es importante porque representa un elemento diferenciador respecto al resto de fabricantes”. Así, durante el último trimestre del pasado año, la firma ya llevó a cabo formaciones en varias ciudades españolas como Barcelona, Bilbao, Madrid, Santiago, Sevilla y Valencia. “Este 2009 vamos a continuar reforzando esta formación, no sólo de forma presencial, sino también on-line, que permitirá a nuestros distribuidores e integradores resolver aspectos concretos cuando tengan alguna duda”, añade el responsable de la firma.

Beneficios para los socios

A partir de esta certificación, la compañía establece dos nuevas categorías para su canal, distinguiendo entre el distribuidor y el partner certificado. Tal y como explica Josep Bou, “en un primer momento, todos los socios son distribuidores y, a medida que van teniendo experiencia y vemos que acaban integrando nuestras soluciones como un pilar más de su negocio, y no sólo como un producto más dentro de su oferta, lo englobamos dentro de la categoría de partner certificado”. En este sentido, el responsable de la firma señala que el establecimiento de estos dos niveles era necesario ya que “crear esta segunda figura implica tener más beneficios pero también más prestaciones por nuestra parte. Lo que hacemos es seguir con

Claves del canal

La movilidad como el mejor remedio contra la crisis

Pratería, asignatura pendiente

La crisis llega al sector de las TI en forma de despidos y cierres

[+]

BUSCADOR

- Noticias
- Revista

[HP ha transformado su departamento TI para ahorrar gastos, innovar y reducir tiempos. Vídeo gratuito sobre este proceso.](#)

Mission Critical Partnerzone

ComputerWorld y HP lanzan en IDG.es el website Mission Critical Partnerzone

No se lo pierda. Le interesa:

www.idg.es/misioncritica

COMPUTERWORLD HP

Ibérica) ...

Piratería, asignatura pendiente ...

El canal se vuelca en la campaña navideña para hacer frente a los efectos de la crisis ...

[+]

WEBCASTS



Transformación del Centro de Datos



PC y servidores corporativos a salvo de malware



SOA - Impacto en los Data Centers Europeos



Gestión integral de la seguridad en TI

¿Desea ahorrar en su telefonía?



Descubre la Centralita Virtual Oigaa de VozTelecom

un canal motivado y darles más razones para que sigan vendiendo".

Conscientes de la necesidad de conocimientos que requieren este tipo de soluciones por parte de los distribuidores, la compañía va a diferenciar entre las dos categorías mencionadas que tendrán obligaciones diferentes y, a cambio, disfrutarán de una serie de prestaciones distintas, aunque también de algunos beneficios comunes. "A grandes rasgos, los requisitos que diferencian un nivel de otro son tener un mínimo de ventas, haber hecho una formación técnica y comercia ese mismo año, un mínimo de instalaciones, y que demuestren de forma fehaciente que quieren trabajar con nosotros, a lo que les ayudamos porque somos los principales interesados", explica Josep Bou. Como destaca este responsable de la firma, los beneficios que reciben son, entre otros, promoción en la página web del operador, ayuda prioritaria de los comerciales de VozTelecom para hacer presupuestos y, de esta forma, "nos ponemos a disposición del partner para realizar visitas conjuntas, les pasamos contactos de ventas, entre otras cosas. Les pedimos más pero, a cambio, también les damos más cosas".

Perspectivas alentadoras

Con todo ello, además de esta clara apuesta por disponer de un canal profesional, otro de los claros propósitos de VozTelecom es duplicar su actual cifra de distribuidores este año, por lo que prevén llegar a los 300 distribuidores. La idea que maneja la compañía es aumentar su penetración en el mercado a través de los 150 distribuidores autorizados con los que cuenta hoy en día en el mercado español procedentes del canal de TI y que centran su actividad en el asesoramiento a las PYMES a la hora de evolucionar hacia la telefonía IP y proporcionarles soporte técnico. Con todo ello, si actualmente el 70 por ciento del negocio procede de las ventas a través del canal de distribución, ya que el 30 por ciento restante procede de su negocio internacional, "el objetivo para 2009 no es sólo que el canal tenga más peso, sino vender más en general".

Es por ello que Josep Bou destaca que esta apuesta por un canal de distribución formado para prestar a las PYMES la propuesta en producto y servicio adecuado para evolucionar hacia la telefonía IP, les permitirá seguir creciendo e incrementando su negocio. "La crisis económica global nos está afectando de forma positiva ya que ahora se busca reducir costes, con lo que los operadores salimos beneficiados porque ofrecemos calidad, servicio y un precio competitivo", concluye Bou.

Sin duda se trata de un paso más realizado por la firma con la mirada puesta en continuar apostando por un canal de distribución formado para prestar a las PYMES la propuesta en producto y servicio adecuado para evolucionar hacia la telefonía IP.

Soluciones empaquetadas

En virtud de la estrategia de la compañía de establecer alianzas con fabricantes para proporcionar al mercado soluciones empaquetadas, VozTelecom ha anunciado la disponibilidad de un nuevo bundle que combina los terminales de Siemens Gigaset C470 IP con el servicio de telefonía IP de la firma, OIGAA. De esta forma, aquellos usuarios que adquieran estos nuevos terminales de Siemens recibirán una oferta para darse de alta en el servicio de telefonía IP OIGAA del operador, lo cual permite a los clientes disponer de una centralita IP/DECT avanzada en prestaciones, combinando la línea analógica tradicional con las líneas IP, así como en precio. Según VozTelecom, este servicio permite a los usuarios de estos terminales reducir hasta en un 45 por ciento su factura mensual de comunicaciones.

Para el operador, esta solución permite a las PYMES y usuarios profesionales disponer de una propuesta de comunicaciones a un precio adecuado y con el acceso a servicios profesionales de centralita telefónica IP eliminando costes de inversión, instalación y mantenimiento. Entre estos servicios se encuentra la aplicación Web OIGAA 2.0, que permite al usuario acceder a un conjunto de servicios de comunicaciones unificadas como mensajería instantánea o videollamada, entre otros.

Encarna González.
[15/01/2009]

[Votar este artículo \(5 votos\)](#)

Noticias

▶ El tirón de los miniportátiles en EMEA se mantendrá en 2009

Tras registrar un repunte importante en la temporada de vuelta al colegio, el empuje de los miniportátiles se ha mantenido firme en el último trimestre del año. Así lo constata la consultora IDC, cuyos datos indican que, gracias a la robusta demanda de consumo en Europa Occidental en el período previo a Navidad, las ventas de miniportátiles en la región EMEA alcanzaron los 3,6 millones de unidades, una cifra que representa el 20 por ciento del total de ventas de portátiles y el 30 por ciento de los portátiles de consumo vendidos en EMEA en dicho período.

[\[ver noticia completa\]](#)

▶ El futuro se centra en el sector de las telecomunicaciones

En los últimos meses han sido muchas las personalidades que abogan por el sector TIC como motor del cambio. El último en unirse ha sido César Alería, quien ha instado al Gobierno a apostar por la tecnología, actualizando, entre otras cosas, las políticas fiscales "para adecuarlas a la coyuntura actual".

[\[ver noticia completa\]](#)

NOTICIAS MÁS VOTADAS

El II Congreso Nacional de Políticas Tecnológicas debate sobre el cibercrimen ...

Dell se apoyará en Logis IT para llegar al canal PYME ...

Ofimática optimiza la gestión con el cliente con su nueva solución OFICRM ...

La ATI apoya la huelga de los profesores de informática ...

Nuevas movilizaciones en pro de la regulación de la Ingeniería Informática ...

Esprinet registra una leve mejora de sus resultados en el tercer trimestre ...

Miguel Sebastián aboga por las TIC como palanca para salir de la crisis ...

VozTelecom refuerza la formación y amplía su canal de distribución ...

El grupo Distrilogie adquiere la filial de Mambo en España y Portugal ...

Diode mejora la comunicación con su canal ...

[+]

KNOWLEDGE CENTER

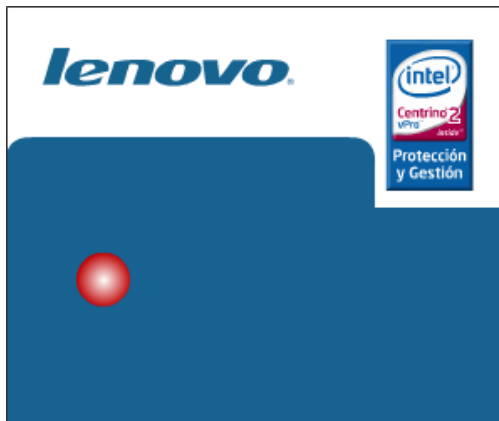
Virtualización avanzada con HP-UX...

Automatización del Centro de Datos (The Forrester Wave, Q2 2008)...

La transformación del centro de datos de HP...

Control del crecimiento de los datos y el rendimiento de los sistemas mediante la Gestión del Ciclo

Gestión del ciclo de vida de la información de HP Perspectiva tecnológica...



► **Microsoft presenta nuevos servicios basados en Windows Mobile 6.5**

My Phone y Windows Marketplace son los dos nuevos servicios que incluirá la nueva versión del sistema operativo de Microsoft para dispositivos móviles, Windows Mobile 6.5. Así lo ha anunciado el propio presidente de Microsoft, Steve Ballmer, durante la presentación oficial que la compañía ha realizado en el marco del Mobile World Congress GSMA 2009 en Barcelona.

[\[ver noticia completa\]](#)

► **Ya está en marcha el nuevo plan renove de Oki**

Oki Printing Solutions anuncia Oki Renovation 2009, un nuevo plan renove con el que la compañía promoverá la renovación de los equipos de impresión por parte de los usuarios y se ocupará gratuitamente de la recogida y destrucción ecológica de los antiguos.

[\[ver noticia completa\]](#)

► **Telefónica apuesta por la conexión de banda ancha inalámbrica con MiFi**

Telefónica España será la primera operadora que comercializará el punto inteligente de conexión inalámbrica de banda ancha inalámbrica MiFi 2352 de Novatel. Este dispositivo móvil que la operadora ha presentado en el Mobile World Congress, permite conectar hasta cinco dispositivos distintos en una red inalámbrica en un radio de 10 metros y compartir una amplia variedad de aplicaciones.

[\[ver noticia completa\]](#)

[Ver más noticias >>>](#)

tecnológica...

Alianza con HP en la Gestión del Ciclo de Vida de la Información...

Enlaces patrocinados

[Trend Micro – Securing Your Web World](#)

[Red segura y datos protegidos con SonicWALL](#)

[Mission Critical Datacenter: la información que buscas](#)

[PC World PRO](#) | [PC World Digital](#) | [CIO](#) | [iWorld](#) | [Network World](#) | [Computer World](#) | [Macworld](#) | [GameProTV](#)



©2009 IDG COMMUNICATIONS, S. A. U. Prohibida la reproducción total o parcial en cualquier medio (escrito o electrónico) sin autorización expresa por escrito de la editorial. En particular, IDG COMMUNICATIONS, S.A.U., se opone de manera expresa, salvo consentimiento por escrito, a la reproducción, recopilación, distribución, comunicación pública o puesta a disposición por parte de terceros de los contenidos publicados en los medios de su titularidad (ya se editen éstos en papel, a través de Internet o cualquier otro soporte), de conformidad con lo establecido en el artículo 32 de la Ley 23/2006, de 7 de julio, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril. En caso de estar interesado en una autorización para reproducir, distribuir, comunicar, almacenar o utilizar en cualquier forma los contenidos titularidad de IDG COMMUNICATIONS, S.A.U. debe dirigir su petición a la siguiente dirección de correo electrónico : notas@idg.es

[Aviso legal](#)

