



Haz la página de inicio |

INFOCHANNEL

INICIO EN PORTADA NOTICIAS CHANNEL ESPECIAL RATÓN ENMASCARADO CAFÉ ESCAPARATE

CHANNEL - SOLUCIONES



Recibe nuestro newsletter

correo electrónico

enviar

Vota

Resultado 0 votos

0 Comentarios Modificar

Enviar | Comentar | Imprimir | al Editor

Lo + Visto

- >> Ya lleg
- >> Ingram
- >> Asister
- >> Ingram
- >> Livesc

PYME MERCADO RENTABLE EN SERVICIOS ADMINISTRADOS: KASEYA



José Jaramillo y Alex Kato

publicado: 18 / 08 / 2010 autor: [Stephanie Núñez G.](#)

La compañía ofrece un modelo de negocio comprobado para atender los principales requerimientos del segmento

Para comercializar su oferta de software de administración de activos, Kaseya requiere de proveedores de servicios específicos para el mercado de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME), quienes podrán ofertar esquemas de contratación fija mensual por nodo o PC a través de una herramienta integrada de monitoreo, respaldo y recuperación de información, inventariado de hardware y software, mesa de ayuda, auditoría y seguridad.

La solución de Kaseya se comercializa de acuerdo al número de licencias por usuario entregadas bajo un modelo de arrendamiento y en donde el proveedor tiene opciones de financiamiento dependiendo del volumen inicial de compra.

El fabricante trabaja actualmente con 15 proveedores de servicios, Alex Kato, vicepresidente para Latinoamérica de Kaseya, comentó que la empresa se encuentra en la búsqueda de asociados en el país que cuenten con infraestructura y personal capacitado para proveer servicios administrados.

No obstante, la empresa ofrece capacitaciones técnicas vía web -sobre las aplicaciones dirigidas al personal de administración de servicios-, así como en gestión de la herramienta y consultoría de proyectos.

Entre otros beneficios que entrega Kaseya a los

COMPLEMENTOS

■ La PyME como cliente de servicios administrados

Entre las necesidades que tienen las PyMEs y los servicios que puede entregar el proveedor para satisfacerlas se encuentran las siguientes:

Requerimiento: Perseguir los problemas de máquina en máquina.

Servicio: Mantener y actualizar los sistemas para prevención de inconsistencias.

Requerimiento: Complejidad en las herramientas de gestión de infraestructura.

Servicio: Gestión integral de

Com

publicidad
0
Bl
Col.

ESCA



publicado:18 / 08 / 2010

PyME mercado rentable en servicios administrados: Kaseya

Por: *Stephanie Núñez G.*

Para comercializar su oferta de software de administración de activos, Kaseya requiere de proveedores de servicios específicos para el mercado de la Pequeña y Mediana Empresa (PyME), quienes podrán ofertar esquemas de contratación fija mensual por nodo o PC a través de una herramienta integrada de monitoreo, respaldo y recuperación de información, inventariado de hardware y software, mesa de ayuda, auditoría y seguridad.

La solución de Kaseya se comercializa de acuerdo al número de licencias por usuario entregadas bajo un modelo de arrendamiento y en donde el proveedor tiene opciones de financiamiento dependiendo del volumen inicial de compra.

El fabricante trabaja actualmente con 15 proveedores de servicios, Alex Kato, vicepresidente para Latinoamérica de Kaseya, comentó que la empresa se encuentra en la búsqueda de asociados en el país que cuenten con infraestructura y personal capacitado para proveer servicios administrados.

No obstante, la empresa ofrece capacitaciones técnicas vía web -sobre las aplicaciones dirigidas al personal de administración de servicios-, así como en gestión de la herramienta y consultoría de proyectos.

Entre otros beneficios que entrega Kaseya a los canales de servicio es el participar de promociones como licenciamiento sin costo por 30 días en proyectos para 500 usuarios a fin de favorecer la toma de acciones en sus clientes.

La estrategia de comercialización de Kaseya tiene fundamento en la demanda de servicios sobre la que se calcula un crecimiento del 7.6% al 2013, de acuerdo a cifras de la consultora Select, por lo que su valor alcanzará los 4,500 millones de dólares, es decir, un billón adicional a su valor actual.

Los motivadores de este crecimiento se enumeran en la necesidad de reducir costos operativos, incrementar los niveles de servicio y tener flexibilidad y velocidad de respuesta.

"El segmento PyME es el más olvidado por los proveedores de servicios administrados, pero será el de mayor crecimiento económico en los siguientes años ya que generará mayor demanda hacia los proveedores debido a que experimenta una recuperación en la economía y ha hecho un reajuste en su consumo tecnológico para apalancar el crecimiento de su negocio", acentuó Kato.

Apuntó que los servicios más demandados por este segmento son los de soporte a usuarios finales para control de volumen de equipos y de usuarios, monitoreo de infraestructura, inventario de equipos y aplicaciones, así como gestión de parches de seguridad, mantenimiento preventivo de equipos y optimización de máquinas, y finalmente seguridad en equipos de escritorio con antivirus y antispyware.

"La rentabilidad está en los servicios y no en la venta de los productos, los canales saben que para crecer y enfocar sus oportunidades de negocio deben desarrollar modelos más eficientes y efectivos en la prestación de servicios", aseveró.

Complementos de la nota:

La PyME como cliente de servicios administrados

Entre las necesidades que tienen las PyMEs y los servicios que puede entregar el proveedor para satisfacerlas se encuentran las siguientes:

Requerimiento: Perseguir los problemas de máquina en máquina.

Servicio: Mantener y actualizar los sistemas para prevención de inconsistencias.

Requerimiento: Complejidad en las herramientas de gestión de infraestructura.

Servicio: Gestión integral de infraestructura e identificar el estatus de sistemas o grupos de sistemas.