



NOTICIAS

Recibe nuestro newsletter correo electrónico

Vota Resultado 0 votos 0 Comentarios Modificar

[Enviar](#) | [Comentar](#) | [Imprimir](#) | [al Editor](#)

EL SOPORTE TÉCNICO DE TI COMO SERVICIO ADMINISTRADO



publicado: 04 / 12 / 2010 autor: Staff High Tech Editores

Puede convertirse en una ventaja competitiva en la que el proveedor tiene la oportunidad de identificar de forma oportuna necesidades adicionales del cliente

Por Kaseya Latinoamérica

Proveer soporte técnico a través de un modelo de servicios administrados es la forma más rentable de generar negocio, incrementar la productividad y mejorar la confiabilidad y desempeño del área de TI de sus clientes.

www.kaseya.es

Representan una ventaja competitiva en la que el proveedor tiene la oportunidad de identificar de forma oportuna necesidades adicionales del cliente.

Existen diferentes servicios de TI que pueden proveerse a través del modelo de servicios administrados. Los actualmente disponibles y al alcance de todos los canales son los que se entregan por medio de una estructura de automatización flexible y eficiente, con la capacidad y facilidad de uso para adaptarse a los requisitos exclusivos de TI.

Con este modelo de negocio, los clientes podrían subcontratar las tareas específicas de las responsabilidades del manejo de TI a un proveedor de servicio, con base a una tarifa de suscripción? Algunas empresas podrían inclusive solicitar al proveedor que "asuma responsabilidad total del manejo de sus operaciones de TI como su departamento de TI virtual. De esta forma, el cliente reduce el riesgo de subcontratar la totalidad de la operación, adquiriendo servicios en forma incremental, después de comprobar su eficiencia en áreas específicas".

Se trata de ofrecer la administración de los servicios de TI de sus clientes, utilizar una tecnología disponible e integrada, la cual el proveedor podría personalizar como un producto/servicio propio que lo distinga de su competencia y añada valor a sus servicios.

¿Y cómo convenzo a mis clientes?

Los clientes siempre van a apostar por obtener servicios más eficaces que a su vez sean proactivos y preventivos. Sin embargo, adoptar un modelo de prestación de servicios administrados que incluya medidas preventivas, hace que el cliente se sienta pronto satisfecho, y no comprenda después la necesidad de seguir pagando por este servicio si las cosas ya funcionan bien.

La clave para mantener este modelo es que demuestre a su cliente los beneficios de incremento en su productividad y reducción de costos. Que reconozca el valor agregado de sus servicios, más que convencerse por argumentos de venta relacionados a la tecnología. Por lo tanto, la conversación de negocios, debe ser en función de su propuesta de valor y de los beneficios que se obtendrán. Demuestre lo rentable que resulta la proactividad y el uso de la automatización para ofrecer un mayor nivel de rendimiento, funcionalidad y estabilidad. El mayor gasto reside en los recursos humanos. Si logra explicar la forma en que su solución de tecnología se traducirá en una mejor utilización y productividad de sus empleados, podrá enseñarles con beneficios tangibles la razón por la cual son tan importantes los servicios administrados.

Añade este artículo a:



COMENTARIOS - 0





Tu comentario Campo obligatorio

Nombre

- Lo + Visto | Lo + Comentado | Lo Último
- » Apple patenta una pantalla holográfica y 3D
 - » Intel presenta minúsculos SSD de 10 gramos
 - » Los 30 ejecutivos de canal con mejor proyección
 - » SSD, una pequeña guía en el estado sólido
 - » Apple encarga pantallas de iPad para 2011



ESCAPARATE

-  Intel Core i5 y motherboard MSI H67MA-E45: mancuerna efectiva
-  SSD, una pequeña guía en el estado sólido
-  Perfect Choice se pone monstruoso
-  Western Digital...

ENCUESTA DE LA SEMANA

De lo que se presente en el CES de Las Vegas, ¿qué integrará a su oferta?

- Tablets
- Mayor variedad en electrónica de consumo
- Servicios Web
- Soluciones de seguridad
- Más software
- Movilidad