

Entra a uno de los segmentos de negocio con mayor crecimiento
¿CÓMO? Asiste a las Sesiones Estratégicas de Kaseya

Mis artículos

Buscador

Donde comprar

Contactos

seleccione su país

Newsletter
 suscríbese y reciba información sobre todo lo que pasa en el canal.

html texto plano

- Convergencia
- Ensambladores
- Infraestructura
- IT Weekly
- IT Sitio Express Eventos
- IT Sitio Express Promos Convergencia
- Linux
- Mobile
- Seguridad
- Shortcuts
- Soluciones

Editorial

Importante hallazgo: un grupo de canales descubrió cuál es el animal más completo que existe, pero que no debemos imitar
 por Carlos Manzanedo

Los más leídos

- 03.02.2011 **Encontraron una falla de diseño en los chipsets de arquitectura Sandy Bridge**
- 28.01.2011 **Drupal, Microsoft y Joomla! llegan con actualizaciones**
- 22.01.2011 **Las 15 mejores extensiones para Chrome y Firefox del 2010**
- 22.01.2011 **HP LaserJet Multifunción Pro CM1415fnw MFP color**
- 22.01.2011 **HP LaserJet Multifunción Pro CM1415fnw MFP color**
- 13.01.2011 **Encore ENMUV 2**

NOTA PRODUCTO SOLUCIÓN

12-01-2011
El Canal no debe temer a servicios administrados, dice Kaseya

Desde la perspectiva de la compañía, una manera para el Canal de abrirse las puertas hacia nuevos negocios de infraestructura es a través de la propuesta de servicios administrados de soporte de redes y equipo para empresas pequeñas y medianas, afirmó Alex Kato, vicepresidente para Latinoamérica y El Caribe de Kaseya.

La principal herramienta que la firma propone para este negocio es su Plataforma de Automatización de Servicios de Tecnologías de la Información, pues permite que las empresas dedicadas a brindar soporte de infraestructura ofrezcan servicios variados desde un punto central.

Kato invitó a los distribuidores a conocer el modelo de trabajo de la compañía, en el cual el Canal hace negocio a través de suscripciones, lo que habilita al socio para atender a más clientes y aumentar su capacidad de servicio hasta en 30% con una sola infraestructura.

Según el ejecutivo, el principal reto para hacer negocios con este modelo es enfrentar un cambio en el modelo de ventas y transformar el paradigma de ofrecer un intangible para ir más allá del tradicional modelo reactivo al proactivo.

El vicepresidente afirmó que debe perderse el miedo al término Servicios Administrados, pues ya hay muchos integradores trabajando en este modelo y ha sido muy bien recibido en el mercado porque los Canales han logrado explicar al cliente los beneficios, el tiempo de respuesta, la calidad y el ahorro que puede obtener.

Por otro lado, Kaseya propone al distribuidor ventajas como planes de financiamiento para obtener la tecnología y pagarla a plazos para ajustarse a los ingresos de cada cliente, con periodos de pago que pueden variar entre 12 y 60 meses, así como el acceso a un centro de atención para el integrador, donde pueden solucionar dudas de soporte y obtener ayuda en la implantación del servicio, al igual que en preventiva y postventa.

"Muchos distribuidores que venden hardware o aplicaciones pueden crecer hacia los servicios, pues ahí está el negocio de futuro, ya que no haces, únicamente, una venta, sino que se obtienen ingresos constantes", aseguró Kato.

Para iniciarse en este negocio, el Canal necesita contar con infraestructura básica, como un servidor Intel con Windows con 8 GB en RAM, y con este hardware administrar de forma remota una infraestructura de empresas pequeñas y medianas como servidores, desktop, laptops y gestionar dispositivos personales, que empiezan a ser parte del equipo de una organización.

El vocero explicó que esta propuesta de negocios puede tener cabida en el sector de la pequeña y mediana industria, es decir, organizaciones que tengan de 10 a 500 computadoras, un mercado muy amplio en el país que permite al distribuidor extenderse y, por ende, ir adquiriendo el servicio conforme a sus necesidades.

Los distribuidores interesados en conocer más a fondo la propuesta de la compañía se pueden registrar en el sitio de la empresa: <http://www.kaseya.com.mx/lps/es-mx/lp/msp-wp.aspx>.

Saber más:

NOTAS

Fecha	Título
10.12.2010	Kaseya tiene nueva patente para automatización remota
10.11.2010	Kaseya promueve la visión de servicios administrados
29.10.2010	Servicios administrados de infraestructura, la propuesta de Kaseya

Opinar:

Título

Mensaje

Opinar