

Crece tu Negocio

Ofreciendo Más y Mejores Servicios de TI

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

14-01-2011
De la mano con Kaseya en servicios administrados

Con beneficios y ventajas como financiamiento para adquirir la tecnología, centro de atención al integrador, capacitación en poco tiempo y bajos requerimientos de infraestructura propia, Kaseya aseguró que el Canal tiene el camino libre para introducirse en el terreno de los servicios.

Una de las principales ventajas de la propuesta comercial de la firma es que le da la opción al distribuidor de obtener la tecnología para dar soporte remoto a sus clientes y financiarlos para que estos puedan pagarla en plazos que pueden ir de 12 a 60 meses.

Al obtener la Plataforma de Automatización de Servicios de Tecnologías de la Información, el Canal tendrá la capacidad de proveer soporte a la infraestructura de Tecnologías de la Información de sus clientes y ofrecer varios servicios desde una sola ubicación.

De esta forma, el distribuidor puede empezar a trabajar con el modelo de suscripciones propuesto por Kaseya y así crecer su capacidad de atención al cliente hasta en 30% desde una misma infraestructura.

"Muchos distribuidores que actualmente venden hardware o aplicaciones pueden crecer hacia los servicios, pues ahí está el negocio de futuro, ya que no haces una venta únicamente, sino que se obtienen ingresos constantes", aseguró Alex Kato, vicepresidente para Latinoamérica y El Caribe de Kaseya.

Otra ventaja que la firma propone a sus asociados de negocio es que el periodo de aprendizaje técnico de la solución es muy corto, de forma que los Canales tienen tiempo para dedicarse a perfeccionar su área comercial y desarrollar una nueva metodología de ventas que le deje claro al usuario la ventaja de tener un asesor que maneje su infraestructura de manera profesional.

En este sentido, el fabricante afirmó que tiene la capacidad para entrenar al socio en materia de ventas y atención al cliente, con la intención de facilitarles el ingreso a este mercado.

Adicionalmente, la compañía cuenta con un centro de atención para el integrador, desde el cual le puede brindar cualquier tipo de soporte para sus proyectos o ayuda para la implementación de la solución y servicios de preventa y postventa.

La última gran ventaja que la empresa señala para sus socios es en términos de infraestructura, pues el Canal solamente necesita contar con un servidor Intel con Windows con 8 GB en RAM y desde ahí atender y soportar equipos con Windows, Linux y Mac.

Para conocer a detalle la propuesta de negocios de la compañía, los Canales pueden registrarse en: <http://www.kaseya.com.mx/ps/es-mx/lp/msp-wp.aspx>

Saber más:

NOTAS

Fecha	Título
12.01.2011	El Canal no debe temer a servicios administrados, dice Kaseya
10.12.2010	Kaseya tiene nueva patente para automatización remota
10.11.2010	Kaseya promueve la visión de servicios administrados

Opinar:

Título

Mensaje

Opinar