

10 años SITIO usuario: Paul, Monica inbox mi perfil logout powered by BUILDERS CONSORTIUM PASSPORT

Home IT Search Sala de lectura Foros Comunidades Portales Contáctenos



(0)

Buscador

Texto a buscar

Donde comprar

Elija una marca

Contactos

Elija Marca

Elija Mayorista

Elija PM

PUBLICIDAD



29-10-2010

Servicios administrados de infraestructura, la propuesta de Kaseya

En un mercado tan competido como el de la cadena de distribución de tecnología, es necesario diferenciarse para obtener mejores negocios y mayor rentabilidad. Ante este panorama, los servicios administrados de soporte de redes y equipo en empresas pequeñas y medianas permiten extender la capacidad de los distribuidores para atender a sus clientes y ampliar su mercado, afirmó Alex Kato, vicepresidente para Latinoamérica y El Caribe de Kaseya, quien invitó al Canal a conocer su propuesta.

México

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

html texto plano

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

La Plataforma de Automatización de Servicios de Tecnologías de la Información está dirigida a empresas que proveen soporte de infraestructura de TI y permite ofrecer muchos servicios desde un punto central, sin una gran inversión y con una infraestructura pequeña, además de que el costo de administrar e implantar la solución en sus clientes implica un esfuerzo reducido. Ello les permite mejorar el servicio que ofrece y con mejores ganancias, aseveró Kato.

La propuesta comercial incluye obtener la tecnología y pagarla a plazos para ajustarse a los ingresos de cada cliente, con periodos de pago desde 12 a 60 meses, a fin de que esté alineado a la forma en que cobre a sus clientes.

El modelo en que trabaja el distribuidor es a través de suscripciones y ello permite, con la misma infraestructura, atender a más clientes y aumenta su capacidad hasta 30%, además de que puede ofrecer mejor servicio y calidad al usuario.

El tiempo de aprendizaje técnico de la solución es muy corto, pues el principal reto es el cambio del modelo de ventas y cambiar el paradigma de ofrecer el producto para ir más allá del tradicional modelo reactivo al proactivo, pero al pasar a este esquema el negocio avanza muy rápido.

Kato afirmó que debe perderse el miedo al término Servicios Administrados, pues éste define cualquier servicio de tercerización de procesos, que muchos integradores ya están suministrando y que ha sido muy bien recibido porque los Canales han logrado explicar al cliente los beneficios, el tiempo de respuesta, la calidad y el ahorro que puede obtener con este tipo de servicio.

Kaseya cuenta con un centro de atención para el integrador para cualquier tipo de soporte y ayuda en la implantación del servicio, así como preventa y postventa. Asimismo, la firma tiene mucha experiencia con clientes en varios países y cuenta con la estructura para ayudar a su Canal a ser más exitoso.

Cabe destacar que el fabricante no se dedica solamente a la tecnología, sino a la atención al cliente, por lo que puede dar al Canal la capacitación necesaria en ventas y en entrenamiento para lograr el acceso a este creciente mercado. Desde la parte comercial y gerencial de los servicios.

Mientras que en lo referente a la infraestructura, el Canal solamente necesita infraestructura básica como un servidor Intel con Windows con 8 GB en RAM y con ello puede atender hasta 10 mil nodos, ello reduce el costo total de propiedad para el distribuidor, además de que pueden atender equipos con Windows, Linux y Mac. Todo integrado en un sólo producto.

Con este hardware es posible 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. Lo que también implica automatizar la seguridad, la funcionalidad y la operación de todo el equipo en una Pequeña y Mediana Empresa (PyME), con un sólo punto de contacto que es el distribuidor.

"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

Editorial

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

por Carlos Manzanedo

ingresos constantes", aseguró Kato.

20.10.2010

 **Los rivales de Cisco**


El foco de clientes al que se debe dirigir este servicio son empresas que tengan de 10 a 500 computadoras, por lo que el mercado es muy amplio y permite a las compañías ir adquiriendo el servicio conforme a sus necesidades, agregó.

26.10.2010

 **No es netbook, ni smartphone: es Smartbook**

La posibilidad de crecimiento para los servicios administrados representa un gran mercado, pues en México apenas hay un 3% de adopción tecnológica, cuando en otros países llega al 60%, así que la oportunidad es grande, además de los requerimientos gubernamentales como la factura electrónica, la cual hará que la adopción crezca rápidamente.

10.11.2010

 **Cómo evolucionará el mercado de cámaras de seguridad en red**

El valor de un proveedor de servicios administrados es convertirse en el director de sistemas de su empresa, subrayó.

Kato invitó a los distribuidores a conocer de cerca la propuesta y aprovechar el negocio que existe en este segmento.

14.10.2010

 **Acer Aspire One Happy**

Para conocer más, puede registrarse en el sitio de Kaseya aquí: <http://www.kaseya.com.mx/lps/es-mx/lp/msp-wp.aspx>.

14.10.2010

 **Acer Aspire One Happy**

29.10.2010

 **Samsung Galaxy S i9000**

Saber más:

NOTAS

Fecha	Titulo
-------	--------

10.10.2010	Kaseya integra aplicaciones de terceros
------------	--

03.09.2010	Solucione los problemas en la administración: Kaseya
------------	---

13.08.2010	Kaseya propone al Canal dirigir a la PyME
------------	--

23.07.2010	Kaseya presenta seminario
------------	----------------------------------

  
NOTA PRODUCTO SOLUCIÓN

Opinar:

Titulo

Mensaje

 **Opinar**