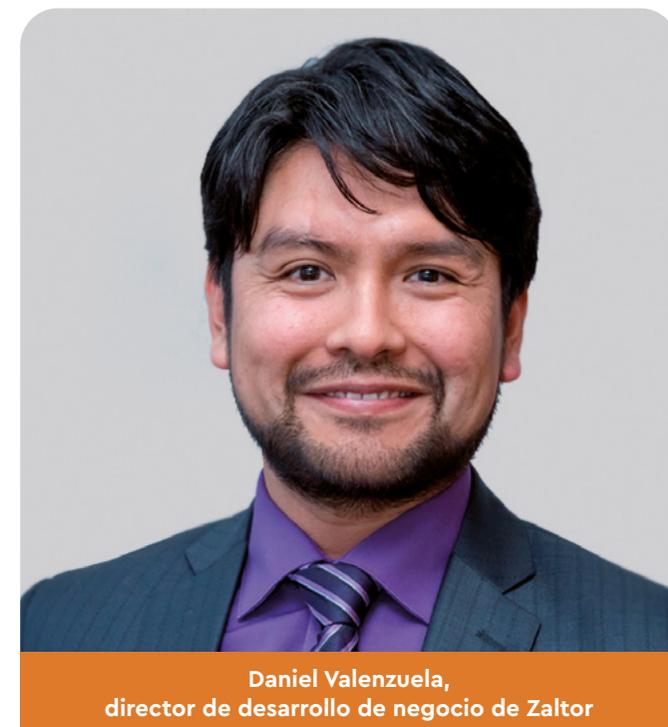


# Zaltor propone una nueva **vía de negocio** para sus **partners** con la solución de **monitorización** de **Paessler**

El auge del teletrabajo ha elevado la demanda de soluciones para garantizar el trabajo en remoto con seguridad y, al mismo tiempo, ha generado la necesidad de controlar y monitorizar todos los elementos conectados a las redes corporativas. Zaltor está respondiendo a esta necesidad con la solución PRTG de Paessler, un software de monitorización, fácil de implementar, que genera nuevas oportunidades a su red de *partners*.

Tras un primer trimestre positivo a nivel comercial, pero con reajustes por el confinamiento que provocó la crisis sanitaria de la covid-19, Zaltor está potenciando su actividad *online* mediante formación vía web, contenidos informativos y mejorando el acceso a los recursos de su *site*. "Estamos mejorando las herramientas", indica Daniel Valenzuela, director de desarrollo de negocio del mayorista. Dentro de esta estrategia, se enmarca el

próximo lanzamiento de una tienda *online* que le permitirá facilitar el trabajo de sus distribuidores con independencia de su ubicación. Al mismo tiempo, ha brindado a sus *resellers* un conjunto de soluciones para poder hacer frente a la demanda de las empresas que se ha concentrado durante los últimos meses en las tecnologías para el teletrabajo como las que permiten el acceso a la red corporativa, los productos VPN y las soluciones que



garantizan tanto seguridad y como la monitorización de estos entornos. Para este último apartado cuenta con una oferta en la que destaca el fabricante Paessler, que aporta

una solución con un buen reconocimiento en el mercado y las ventajas de ser una marca europea, lo que facilita el soporte y una relación estrecha.

## Solución PRTG de Paessler

Zaltor está apostando por la [solución PRTG de Paessler](#), que es un software de monitorización de red, que realiza informes y genera alertas en el momento en el que se produce un error. "Permite a un departamento TI o incluso a los gestores del negocio, desde una consola muy fácil de implementar, tener centralizadas las alertas sobre los elementos

TI que pueden ser servidores, aplicaciones, electrónica de red, *firewalls*, web o cualquier dispositivo conectado a la red u otros elementos que se puedan analizar como los datos", detalla Valenzuela.

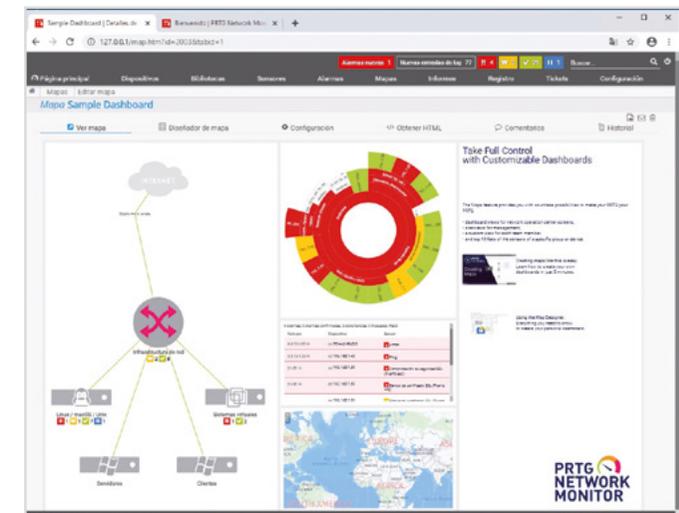
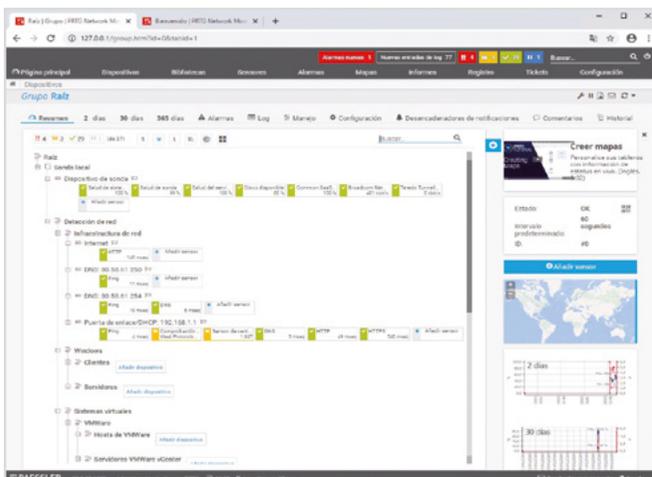
Esta solución destaca por su sencillez a la hora de implementarla y por su precio competitivo para el cliente y para el *partner*. El responsable de Zaltor subraya que la flexibilidad es su principal ventaja porque permite el análisis y monitorización tanto de elementos TI como de los de negocio. "Es una herramienta todo en uno, muy fácil de configurar, mientras que otras soluciones son costosas o tienen varios módulos o exigen hacer mucho desarrollo".

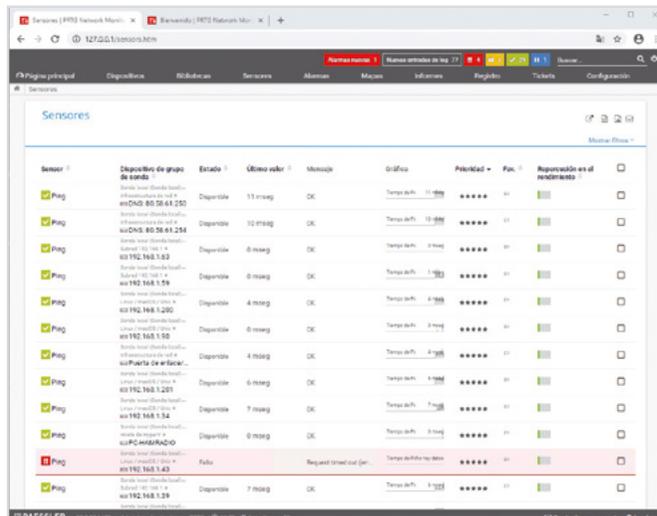
Los *partners* de Zaltor pueden ofrecer esta solución como servicio a través de la compra de una licencia tradicional o tienen la opción de acceder a una licencia que permite el pago por suscripción anual de sensores, que es la unidad de medición que utiliza la solución. "El *partner* puede optar por la licen-

cia tradicional, perpetua con mantenimiento anual, e ir creciendo sobre esto pagando la diferencia. Si es más grande puede optar a una licencia PRTG Enterprise para proveedores de servicio con una base amplia de clientes y con un NOC (Network Operation Center)".

## Oferta como Servicio gestionado

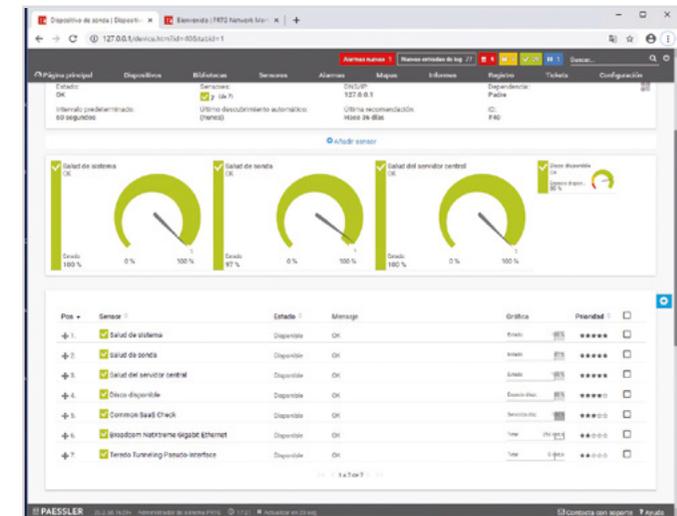
Zaltor para los distribuidores más pequeños, con menor capacidad técnica, está preparando una oferta de esta solución como servicio gestionado. "Nuestro objetivo como mayo-





## Características de PRTG de Paessler

- Permite ver la red, los sistemas y aplicaciones de múltiples ubicaciones desde una sola instalación.
- Ofrece sensores/verificaciones para la mayoría de dispositivos.
- Dispone de plantillas preconfiguradas para dispositivos y aplicaciones comunes.
- Cuenta con tableros y mapas personalizados para una visión general precisa.
- Ofrece informes programados y personalizables.
- Está diseñada para redes de todos los tamaños.



rista de valor es implementar un servicio, junto con el fabricante, para que los *partners* puedan utilizar nuestra infraestructura y dar un valor añadido a sus clientes".

El mayorista está ultimando los detalles de esta opción tanto desde el punto de vista técnico como comercial para que sea fácil la reventa del servicio. Su intención es que pueda estar en funcionamiento en las próximas semanas.

Valenzuela confía en la buena acogida de esta modalidad porque la solución es sencilla, no supone costes adicionales y permite

su uso en diferentes sectores. "Una vez implementada puede cubrir muchas necesidades de clientes y no requiere una inversión superior o comprar más módulos".

Para dar a conocer esta solución y extenderla entre sus distribuidores está desarrollando una intensa actividad de formación. Además, colabora con el fabricante para ejecutar las acciones que contempla su programa de *partners*, que incluyen desde la distribución de materiales promocionales hasta la presencia en eventos.

La intención de Zaltor con esta solución es dar un impulso a los servicios gestionados para *partners* dentro de su oferta y generar con Paessler nuevos ingresos para el canal.