

La **telefonía** en la **nube**: fuente de **oportunidades** para el **canal**



La telefonía en la nube aporta numerosas ventajas a los usuarios que pueden mantener sus comunicaciones en cualquier momento y lugar con la misma calidad que en la oficina. Y, además, representa una buena oportunidad de negocio para el canal de distribución que puede generar ingresos recurrentes.

Agustín Sánchez, director de desarrollo de negocio de NFON Iberia, explica las claves del negocio de la telefonía en la nube y las ventajas que ofrece a los *partners* que quieren entrar en el negocio de las comunicaciones empresariales. El directivo detalla la oportunidad de negocio que brinda NFON en las entrevistas en vídeo que se encuentran en las siguientes páginas y que responden a todas las cuestiones que necesitan conocer los profesionales del canal para dar el salto a la telefonía en la nube.

¿Por qué la telefonía en la nube es un negocio atractivo para el canal?

NFON ofrece una completa oferta de telefonía en la nube que aporta al cliente final la ventaja de un "modelo de *software as a service*", mientras "deja de depender de un sitio físico y de los costes añadidos que tiene en infraestructura", recalca Sánchez

Estas ventajas se traducen en una oportunidad de negocio para el canal porque NFON

solo comercializa sus soluciones a través de *partners*, que ven enriquecido su catálogo con la telefonía IP que es el futuro hacia el que transita el mercado. En este sentido, se espera que en 2025 se produzca el denominado apagón del cobre y la voz IP se convertirá en un estándar.



Agustín Sánchez,
director de desarrollo de negocio de NFON Iberia

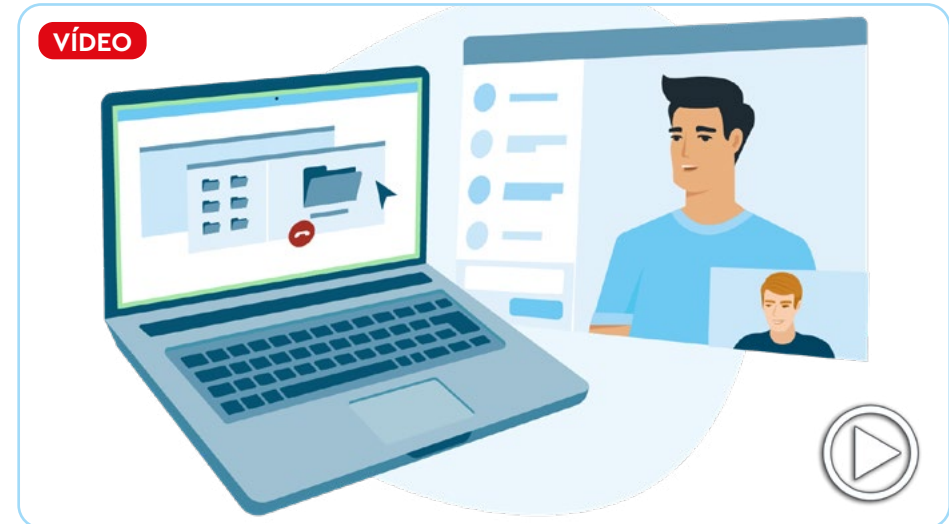


Ventajas principales

- Mercado de VoIP en crecimiento
- Negocio para distribuidores TI, integradores y consultoras estratégicas
- Modelo SaaS con ingresos recurrentes
- Altos márgenes en la implantación y servicios asociados.

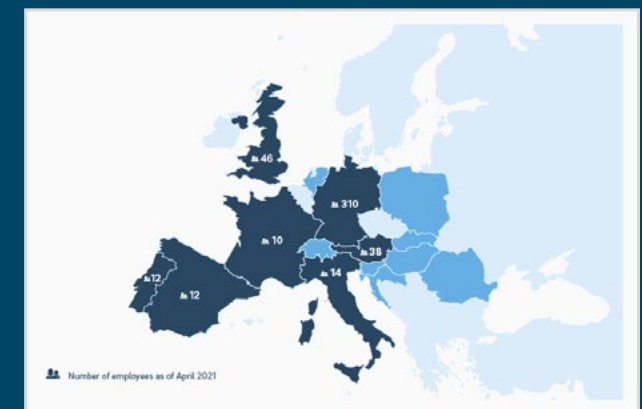
Un nuevo modelo para mejorar los ingresos de sus *partners*

- La telefonía en la nube permite a las organizaciones de todos los tamaños mejorar sus comunicaciones y disfrutar de un modelo más flexible con mejor relación entre la calidad y el precio.
- Cambiar su modelo de negocio pasando del sistema tradicional al pago por uso y a los ingresos recurrentes.
- NFON ayuda a todos los *partners* interesados en entrar en este mercado con la solución SIP Trunk (Nconnect Voice)
- Formación, recursos de marketing y atractivas comisiones.



Sobre NFON

- Único proveedor paneuropeo de PBX en la nube
- Compañía fundada en 2007
- Cotiza en la Bolsa de Frankfurt en el Prime Standard
- Más de 400 empleados en Europa
- Más de 50.000 clientes empresa
- Más de 500.000 extensiones
- Red de *partners* con más de 3.000 *partners*

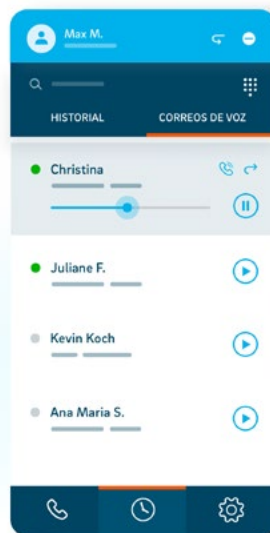


Una oferta completa para responder a las necesidades de todas las empresas

Cloudya es el pilar de la oferta de NFON.

Se trata de una centralita en la nube que ofrece, junto con todas las funciones tradicionales, nuevas prestaciones para responder a las necesidades actuales como videollamada y la integración con Teams y más de 60 CRMs. Sánchez subraya que su relación calidad-precio marca la diferencia con otros competidores. "Tenemos todo lo que puede necesitar una gran empresa o una pyme en una solución *cloud*".

En el catálogo de NFON también se encuentran otras soluciones denominadas premium que dan respuesta a necesidades específicas. En este apartado, se encuentran soluciones orientadas a la integración,



a la atención al cliente y orientadas a distintos verticales.

Una de las últimas novedades es la actualización de su solución para el SIP

Trunk: Nconnect Voice 2.0. Esta renovación llega en un momento en el que el mercado necesita avanzar hacia el mundo digital con



la voz IP. "Es una oportunidad", recalca Sánchez. La solución permite dar un servicio de voz IP con todos los parámetros de seguridad que

proporciona NFON sin que los clientes que tengan una centralita *on premise* tengan que sustituirla.

Soluciones para cada necesidad:

- **Nvoice para Microsoft Teams** que aporta voz y permite la conexión con los usuarios de Teams.
- **Nmonitoring Queues** que permite la gestión de las colas en los centros de atención al cliente ofreciendo mediciones sobre el servicio.
- **Neorecording** permite la grabación de las llamadas para cumplir con los requisitos legales en banca, aseguradoras o en organismos públicos.
- **Nhospitality**, diseñada para proporcionar a los hoteles y centros de negocio una solución completa para dar el servicio de telefonía a sus clientes.

Soluciones de comunicaciones *cloud* de NFON

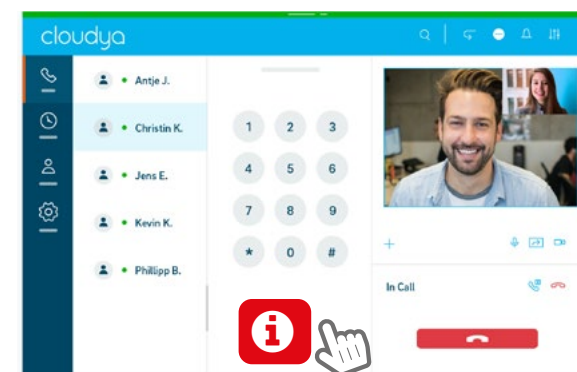
- Cloudya ofrece todas las funciones de la centralita tradicional más un conjunto de nuevas funcionalidades como integración con la solución Teams de Microsoft o la posibilidad de realizar videollamadas y compartir pantalla.
- Junto a Cloudya se ofrecen soluciones específicas, que responden a distintas necesidades empresariales y sectoriales sobre grabación de llamadas, gestión de colas de llamadas en espera en *call centers*, soluciones de telefonía en la nube para centros de negocios y hoteles.



Conoce más sobre Cloudya

- El sistema de telefonía en la nube fácil, seguro e independiente
- Uso intuitivo de la *suite* de aplicaciones (un único inicio de sesión; un número; aprovisionamiento *plug-and-play*)
- Uso desde cualquier dispositivo, en cualquier parte del mundo
- Sin costes ocultos, facturación mensual y pago por uso
- Transparente: una oferta, un servicio, una tarifa

¿Cómo funciona Cloudya?



Confianza en el canal

NFON confía en el canal de especialistas para llevar su propuesta al mercado y esta confianza y compromiso se plasma en su programa de canal, denominado Ngage, que lanzó en la primavera del año pasado y que le sirve para articular la relación con sus socios. El programa establece tres categorías de socios, según el compromiso de ventas anuales, así como un plan de incentivos complementario.



NFON ofrece diferentes recursos en función de cada categoría, que determina el nivel de compromiso de cada figura. Sus *partners* reciben comisiones y márgenes más altos cuanto más alto es su nivel en el programa. Además, les proporciona protección en los

*Su confianza en el canal se
refleja en su programa Ngage
que sirve para articular
la relación con sus socios*

Beneficios de ser *partner* de NFON

- Acceso al portal de *Partners*
- Transferencia de *leads*
- Ofertas especiales
- Asistencia técnica personalizada
- Academia de formación NFON
- Soporte de marketing

proyectos, descuentos especiales, acciones de marketing personalizadas, formación *on-line* y presencial, soporte de ventas y demos e incentivos.

La compañía ha cuidado este último aspecto, diseñando un plan de incentivos que premia las ventas y el trabajo de la fuerza comercial propia del *partner*. En este plan se contemplan márgenes del 15, 20 y 30 % sobre el precio de venta en el recurrente, márgenes por las activaciones y otros beneficios como el del tráfico de voz que está reservado para las categorías superiores.

Programa Ngage y los beneficios para los *partners*

- El programa Ngage sirve para fidelizar y comisionar a su red de distribución, fomentando la colaboración con sus distribuidores con el fin de generar nuevas oportunidades.
- El principal requisito para entrar en su canal es ilusión por ofrecer tecnología cloud y vocación por atención al cliente.
- Plan de incentivos que premia la consecución de objetivos tanto para el *partner* como para su fuerza de ventas.



Apoyo personalizado a sus *partners*

- NFON ofrece una ayuda integral y personalizada a sus *partners*
- Brinda recursos de marketing y pone en marcha acciones orientadas a resultados
- Pone a su disposición un *channel manager* que asesora al *partner* en todo el ciclo de venta
- Acceso al portal del *partner* y portal de gestión de clientes exclusivo de NFON

