

Zaltor Cloud Services, la nueva propuesta de Zaltor para monitorización y backup

Zaltor ha lanzado una nueva oferta de servicios gestionados: Zaltor Cloud Services. Estos nuevos servicios llegan al mercado en un momento en que el modelo de pago por uso se está consolidando tanto en el canal como en las empresas. Zaltor ha preparado una oferta de servicios, basados en la tecnología de Paessler y Carbonite, que destaca por su flexibilidad y precio competitivo, según indica Daniel Valenzuela, director de desarrollo de negocio de Zaltor.

La evolución del negocio de Zaltor durante 2020 ha sido positiva, a pesar de los altibajos del mercado por el impacto de la pandemia de la covid-19. El mayorista ha comprobado como algunas áreas del negocio han crecido, mientras otras han tenido un peor comportamiento. "Han crecido las herramientas que han ayudado a gestionar este nuevo entorno como las orientadas al teletrabajo, a la gestión y administración de la informática y la seguridad, explica el director de desarrollo de negocio de

Zaltor. "El balance es positivo y las previsiones de cierre de este año son de crecimiento en relación al año anterior", añade.

Las dificultades del mercado no han detenido el lanzamiento de una nueva propuesta de servicios en la nube: Zaltor Cloud Services. Esta oferta, desarrollada en los últimos meses, ve la luz en un momento en el que el canal necesita nuevas vías de ingresos sin tener que invertir. El mayorista es consciente de que el canal tiene que adaptar su modelo de negocio a este

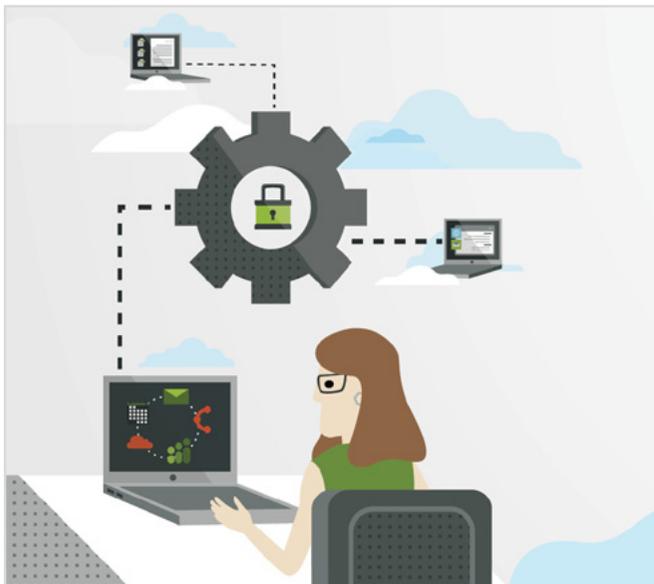


Daniel Valenzuela,
director de desarrollo de negocio de Zaltor

sistema de pago por uso, pero cree que es el momento idóneo porque está creciendo la demanda de estos servicios. "El mercado está tendiendo al pago por uso y a los costes predecibles mensuales y no tanto a proyectos anuales. En las pymes se observa esta tendencia y el *partner* se está preparando", indica Valenzuela.

Monitorización

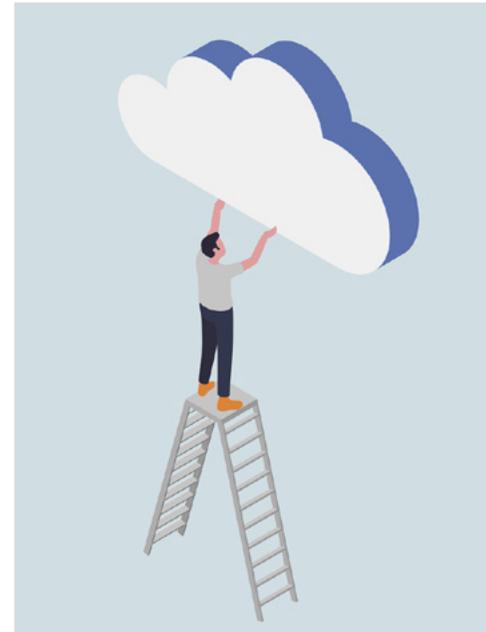
La oferta de Zaltor Cloud Services incluye un apartado de servicios de monitorización basados en la tecnología de Paessler. Estos ser-



vicios destacan por su flexibilidad ya que incluyen desde la monitorización de los sistemas de TI tradicionales como los servidores, la electrónica de red o los teléfonos IP, entre otros, hasta cámaras de vídeo, distintos componentes industriales o IoT y dispositivos para la salud. La gran ventaja que aportan estos

servicios, que anteriormente solo estaban disponibles bajo el modelo de licencia tradicional para proyectos, es que ahora se pueden ofrecer como un servicio gestionado con total flexibilidad y para casi la totalidad de elementos de TI.

La oferta tiene dos niveles. Uno básico para los principales elementos de una red y otro avanzado que añade más capas, aunque "se puede ampliar a cualquier otro elemento que tenga el cliente", destaca el responsable. Esta capa-



cidad es uno de los beneficios que aporta al *partner*, que puede a través de un portal que le brinda Zaltor acceder a sus clientes y a los elementos monitorizados. Además, el cliente final tiene un acceso personalizado para consultar el servicio contratado y recibir las alertas y notificaciones. "Esta infraestructura

la gestiona Zaltor que comprueba que todo funciona". Esta monitorización continua permite que ante cualquier incidencia el mayorista emita una notificación inmediata al cliente final que puede resolver el *partner* en el caso de que ofrezca servicios de mantenimiento u otro proveedor.

Los *partners* de Zaltor que opten por este servicio podrán disfrutar de "flexibilidad y de costes bajos y predecibles; y todo bajo una modalidad de pago por uso", resalta el direc-

tivo. La flexibilidad que ofrece este servicio frente al tradicional es uno de sus principales atractivos para los *resellers* que pueden añadir o quitar los dispositivos cada mes con total facilidad sin tener los límites de los rangos de licenciamiento.

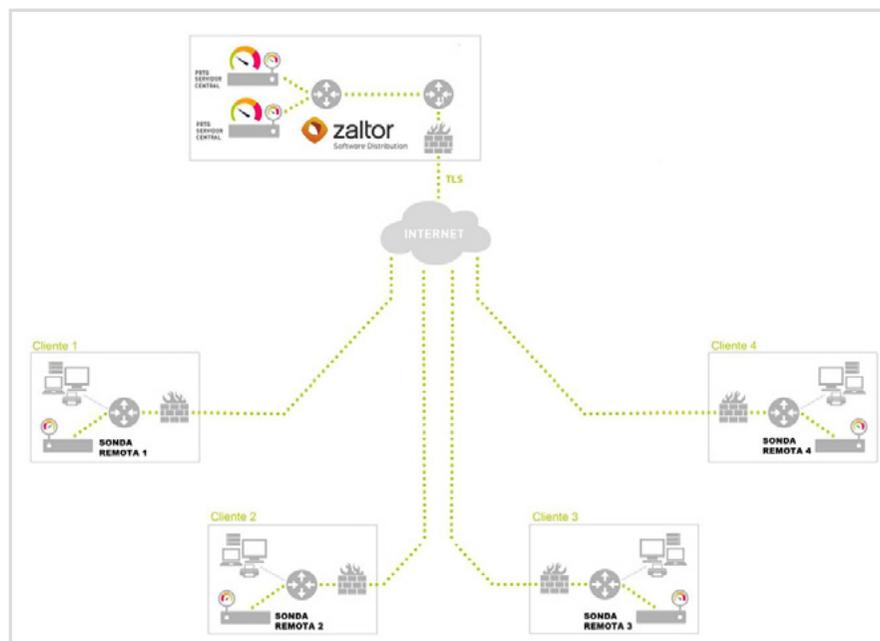
Backup

La oferta también integra un servicio de *backup*, que se basa en la plataforma de Carbonite, bajo el modelo

de pago por uso. Este servicio se centra en el *backup* y la protección de los datos almacenados en los puntos finales como portátiles, PC, dispositivos móviles y los almacenados en Office 365.

Este servicio, que también se articula en una plataforma que le permite al *partners* la gestión de varios clientes, se diferencia de otras por su capacidad para cubrir todos los componentes de Office 365.

A través de esta nueva oferta Zaltor Cloud



Services espera potenciar el apartado de monitorización y *backup* que ahora ocupa más del 30 % de su volumen de negocio. Su previsión es que la parte de servicios gestionados crezca de manera significativa.

Acciones

El lanzamiento de esta oferta ha tenido una buena acogida entre sus *partners*, pero Zaltor tiene previsto llevar a cabo una intensa actividad para dar a conocer todos los detalles y

ventajas de esta propuesta. El primer paso que ha dado ha sido dirigirse a los *partners* que ofrecen servicios gestionados de otro tipo para que puedan incluir estos nuevos servicios en su *portfolio*. Y planea llevar a cabo *webinars*, demos y reuniones *online* para presentarlos. Su intención no es captar un número elevado de *partners*, pero sí que espera que los que se encuentran en proceso de transformación de su negocio hacia los mo-

delos de pago por uso opten por esta oferta. Zaltor confía que estos servicios, que ha puesto en marcha con la colaboración de los fabricantes de las tecnologías en los que se basan, calen en el canal tanto por su flexibilidad como por su precio competitivo.

De cara a los próximos meses, tiene previsto realizar una labor de formación para que sus *partners* "conozcan la solución y vean los beneficios", confirma el director de desarrollo de negocio de Zaltor.