



Viajes Azul Marino es una empresa del sector turístico con 36 años de experiencia que trabaja tanto en el sector mayorista como minorista.

La compañía está en pleno proceso de expansión integrando cada vez más empresas y alcanzando más puntos de venta al público repartidos por toda la península. Además, cuenta con una página web desde la que vende de manera directa al público todo su catálogo.

Es una empresa pionera que se esfuerza siempre por crear un producto propio, distinto y novedoso, llegando a todos los rincones del planeta. Cuenta con más de 100 profesionales de turismo que ofrecen asesoramiento experto y atención directa, tanto en su red de oficinas como telefónicamente.

¿Qué necesitaba?

- En pleno proceso de expansión, la empresa necesitaba tener todas sus oficinas interconectadas de manera rápida y eficaz. Con una solución a la medida que fuera muy escalable y en la que se pudieran ir integrando nuevos centros conectados en muy poco tiempo.
- También necesitaba mejorar su sistema de telefonía, unificando las soluciones de todos los centros y permitiendo la comunicación entre ellos sin costes de llamada.
- Además requería un soporte de asistencia de la máxima eficacia, que prestara servicio de forma inmediata, por el rápido crecimiento de la compañía con continuas incorporaciones a su red comercial.

¿Por qué eligió Sarenet?

- Por ser un proveedor de servicios internet de gran experiencia en la instalación y configuración de Redes Privadas para empresas, con capacidad para diseñar soluciones personalizadas y que se mantiene siempre en vanguardia tecnológica.
- Porque buscaban un aliado, un equipo experto y de confianza que les fuera asesorando en su crecimiento, proponiendo soluciones y mejoras en sus comunicaciones de voz y datos de forma proactiva.



Solución implantada

- Configuración de una Red Privada Virtual (MPLS) multioperador y multitecnología, proporcionando la mejor conexión a cada ubicación, con soluciones de respaldo añadidas sin punto común de fallo, para dotar a la red de la máxima disponibilidad y fiabilidad.
- Una ventana de monitorización, para saber en todo momento el estado de las líneas, permitiendo analizar los tipos de tráfico que circulan por su red privada, los puestos involucrados que los generan, origen/destino de los mismos, y a qué servicios corresponden, lo que permite detectar rápidamente cualquier incidencia para solucionarla con la mayor brevedad.
- Una Centralita Virtual de Voz IP, fácilmente escalable, que permite ir añadiendo nuevos centros de trabajo y usuarios, o cambiar de ubicación rápidamente, añadiendo sólo nuevos terminales.

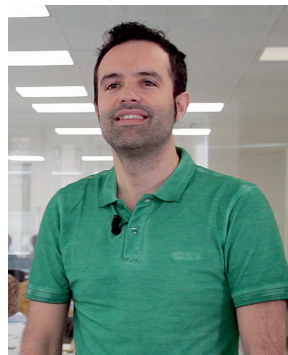
¿Qué beneficios ha obtenido?

- Se ha conseguido una conexión fiable, segura y de la máxima rapidez para todos los puntos de venta, mejorando el intercambio de información y conocimiento entre todos los profesionales de turismo del grupo.
- Se ha mejorado la gestión de la red, mediante las herramientas de monitorización diseñadas a su medida.
- Al tener un panel personalizado de gestión propia con toda la información, se han optimizado los procesos de comercialización, reduciendo errores y/o discrepancias entre los distintos puntos de venta.
- El nuevo sistema de telefonía IP y su Centralita Virtual han permitido ganar en funcionalidades con una gestión muy sencilla. Además, esta solución ha supuesto un gran ahorro, siendo gratuitas las llamadas entre las distintas oficinas y extensiones, y con costes muy reducidos las llamadas al exterior.
- La empresa ha ganado en tranquilidad al contar en todo momento con un equipo técnico que responde de inmediato a cualquier necesidad o incidencia.

El cliente dice...

“La solución que nos han aportado desde Sarenet se ajusta perfectamente a lo que estábamos buscando, porque además de tener todas las sedes conectadas de forma segura, están centralizadas en un único panel personalizado que podemos configurar y variar gestionándolo de forma sencilla, lo que resulta muy útil para nuestro trabajo y la oferta común de nuestros servicios. Por otro lado, la solución de Centralita de Voz IP que nos han instalado nos ha servido para ahorrarnos un gran coste en llamadas.”

“Al estar nuestra compañía en plena expansión, necesitábamos un partner tecnológico al que pudiéramos acceder constantemente, para que nos asesorara y nos fuera dando la mejor solución en cada fase del crecimiento, alguien con quien tuviéramos una relación fluida y directa, y para eso Sarenet es perfecto, muy accesible y con un servicio técnico realmente eficaz. Además nos gusta porque es una empresa en vanguardia y pionera en su sector, valores con los que nos sentimos muy identificados.”



Iñigo del Hoyo Albéniz
CEO. Director Ejecutivo