

Los ISV conforman una pieza clave del grupo de canal de la compañía vasca

Sarenet despliega con éxito su estrategia de venta indirecta

Mónica Hidalgo

Nueve meses después de anunciar la puesta en marcha de su estrategia de canal, el proveedor de servicios Sarenet ya ha conseguido ratificar acuerdos con 50 partners, que se reparten entre 25 distribuidores y otros 25 integradores e ISV, una cifra en línea con las previsiones de la compañía que espera tener 120 socios a finales de 2017. "Los distribuidores son prescriptores que reciben una comisión, mientras que los integradores incluyen servicios de Sarenet dentro de otros suyos que comercializan para el usuario final", asegura al respecto **Jon Arberas, director general de Sarenet**. La figura de los ISV, unos 15 en total, se contempla dentro del perfil de integradores porque son los que suelen contratar servicios de infraestructura gestionada, alojamiento y plataformas cloud. Además, muchos

presenta el 12% de la facturación de Sarenet y genera unos 130.000 de euros al mes, pero esto acaba de empezar: "Solo llevamos nueve meses y el objetivo es aumentar mucho esa cifra el año que viene para que represente un 50% en el plazo de tres años".

Mayor rentabilidad

Madrid, Bilbao y Barcelona, las tres localizaciones de Sarenet son también los principales focos de actividad de los partners, sin embargo hay otros muchos con los

tras que también ofrecerán descuentos en estas mismas proporciones a los integradores que revenden los productos de la compañía. "En consumos de Voz IP son algo más bajos, en torno al 8%, mientras que en los servicios de mayor añadido como cloud o centralita virtual se mueven más en la franja del 15%".

Los servicios de la compañía que más están revendiendo los distribuidores son los servicios cloud, el SIP Trunking y las conexiones FTTH. "Esas son las principales aunque también revenden las solu-

"Los servicios de la compañía que más están revendiendo los distribuidores son los servicios cloud, el SIP Trunking y las conexiones FTTH"



Jon Arberas, director general de Sarenet.

de estos desarrolladores locales de software también están subcontratando la conexión para garantizar la calidad del servicio que Sarenet puede ofrecer a través de direccionamiento privado. Una tercera pata de la venta a través de terceros es la que ofrece la compañía vasca como mayorista de la red Neba FTTH de Telefónica a ISV locales de determinadas provincias.

Para Jon Arberas, los ISV son los médicos de cabecera del cliente porque conocen a fondo su negocio, "tienen mucha fuerza y una posición privilegiada". En total, todo el negocio indirecto ya re-

que están llegando a nuevas áreas de influencia como Valencia. "Hasta ahora nunca habíamos tenido presencia física allí y ahora llegamos a nuevos mercados gracias a la colaboración con socios bien implantados y que tienen una buena reputación en sus mercados locales".

Un aspecto que han cuidado mucho para atraer la atención del partner es la buena rentabilidad que ofrecerán al canal tanto en comisiones como en descuentos. Los distribuidores que prescriban servicios de Sarenet podrán obtener comisiones de entre el 10% y el 15%, mien-

ciones de telefonía IP y seguridad". Con un total de 4.000 clientes empresariales, el proveedor trabaja con la pyme de una cierta complejidad, un escenario donde se mueven más cómodos.

Sarenet también ofrece a los integradores la posibilidad de comercializar servicios de centralita de marca blanca, mientras que los distribuidores podrán vender un bundle o paquete de servicios para pequeñas pymes (con 5 o 6 puestos). "El objetivo es tener unas 2.000 extensiones activadas en el plazo de los próximos seis meses". ■