

VozTelecom lanza un plan de apoyo a su canal de distribución para afrontar el impacto del COVID-19

- El plan de apoyo ofrece al canal mayores ingresos por captación de clientes
- El canal podrá beneficiarse de anticipos en las comisiones recurrentes de su cartera
- La compañía ha duplicado la inversión en generación de demanda para su canal
- Se han mejorado las tarifas móviles con más datos por el mismo importe junto a videoconferencia gratuita para favorecer el ahorro de los clientes

Cerdanyola del Vallès, 14 de mayo de 2020.- Las estimaciones sobre la gravedad del impacto económico que la crisis sanitaria provocará en España en los próximos meses ha obligado a muchas empresas a definir planes de contingencia para intentar paliar el efecto que el parón en la economía va a tener en sus planes a medio y largo plazo, estando en riesgo la viabilidad de muchas empresas a fecha de hoy, si bien muchos analistas coinciden en indicar que el sector de las telecomunicaciones y servicios tecnológicos a empresas son unos de los que mejor pueden soportar dicha crisis.

En este sentido, **VozTelecom** (www.voztele.com), proveedor líder en comunicaciones en la nube para empresas en España, ha desarrollado **un plan de apoyo para su canal de distribución, formado por puntos de servicio franquiciados, partners, distribuidores y colaboradores**, con el objetivo de reforzar su liquidez, sostenibilidad y operaciones comerciales frente a la situación provocada por la crisis del Covid-19 a la que se tendrán que enfrentar durante los próximos meses.



El plan de apoyo al que tendrá acceso el canal de VozTelecom contempla, por un lado, **una mayor retribución por captación de clientes ante un previsible escenario de menores ratios de captación que en años anteriores**, debido a las dificultades derivadas del confinamiento y distanciamiento social necesarias para controlar la pandemia. Por otro lado, con objeto de dotar de mayor liquidez a su canal, **la compañía ofrece la posibilidad de anticipar comisiones recurrentes**, gracias a que la mayor parte del canal cuenta con una cartera de clientes recurrente y comisión por cartera. **Los importes anticipados durante este ejercicio serán compensados con las comisiones de cartera a devengar en 2021**, facilitando sostener la actividad durante los próximos meses. También la

compañía aumenta la retribución a su canal por las actividades de fidelización comercial de la cartera de clientes.

Así mismo, dicho plan **se complementa con acciones orientadas a impulsar el desarrollo comercial del canal habiendo triplicado durante el mes de abril el número de oportunidades comerciales** entregadas a su red de distribución, con un nivel de inversión que se mantendrá durante los próximos meses, siendo dicha actividad una de las ventajas competitivas que ofrece VozTelecom a su canal.

Este plan de apoyo cuenta también con una adaptación del servicio de centralita virtual Centrex para las empresas que requieran mejorar y unificar sus comunicaciones de la oficina con la de sus empleados en teletrabajo, una mejora de las tarifas móviles con más datos por el mismo importe, así como con una oferta gratuita del servicio de videoconferencia, todo ello para ofrecer un mayor ahorro a los clientes.

Xavier Casajoana, consejero delegado de VozTelecom comenta que, **“durante los próximos meses la migración de los sistemas telefónicos tradicionales a la nube se acelerará debido a una mayor digitalización de las empresas y a la adopción masiva del teletrabajo**, por lo que el canal de distribución de VozTelecom está frente a una gran oportunidad de negocio que no puede dejar escapar, y es por ello por lo que tenemos que esforzarnos en prestarles el máximo apoyo”.

Con este plan, por consiguiente, el canal contará con el apoyo de una compañía líder en el mercado nacional, con una oferta muy competitiva que aporta importantes beneficios y ahorros a sus clientes, además de contar con la experiencia y solidez del **Grupo Gamma** al que pertenece VozTelecom, tras su adquisición el pasado mes de abril. Gamma ha desarrollado en el Reino Unido un extenso canal de distribución que le ha permitido convertirse en el líder en comunicaciones empresariales en su país, una estrategia que también ha seguido VozTelecom desde sus inicios en España y que, ahora formando parte de Gamma, cuenta con un nuevo impulso para afrontar el impacto del COVID-19.

SOBRE VOZTELECOM

VozTelecom es un operador de comunicaciones especializado en el segmento empresarial y líder en comunicaciones en la nube en España. Desde abril 2020, VozTelecom pertenece al Grupo Gamma tras su adquisición por la compañía Gamma Communications (“Gamma”), líder en servicios de comunicaciones para el segmento empresarial que opera en Reino Unido y Países Bajos. VozTelecom ofrece un porfolio completo e innovador de servicios de comunicaciones: centralita en la nube, telefonía fija, telefonía móvil, Internet de alta velocidad, videoconferencia profesional y copia de seguridad en la nube, a la vez que comercializa las aplicaciones de correo electrónico y colaboración GSuite como Partner de Google. Fundada en 2003 y con sedes en Madrid, Barcelona, Sevilla, San Sebastián y Tetuán (Marruecos) ofrece sus servicios a través de los Puntos de Servicio y una extensa red de distribución con presencia en todo el territorio nacional. Con el objetivo de convertirse en el principal operador para empresas en España, la Compañía está en pleno proceso de expansión en el que apuesta por la apertura de nuevos Puntos de Servicio y la ampliación de su red de distribución en las principales provincias. La empresa cuenta en la actualidad con un equipo de más de 150 profesionales, que atienden a los más de 40.000 usuarios de sus servicios, con un equipo propio de soporte y atención al cliente. VozTelecom desde sus inicios ha realizado un importante esfuerzo en desarrollo e I+D, reconocido por numerosos premios internacionales, a la vez que ha obtenido el sello de PyMe innovadora otorgado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

Contacto de Prensa:

María Díaz

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa

651 710 581

mdiaz@techsales.es