



Está rediseñando su programa de *partners* para incluir nuevos servicios

## Las soluciones en la nube para la empresa triunfan en arsys

Arsys ha renovado recientemente su imagen corporativa para trasladar al mercado su nuevo mensaje como proveedor de soluciones en la nube y enfatizar los valores que sustentan su propuesta de valor como la innovación, la seguridad y la confianza, según indica Nieves Franco, directora comercial de arsys. Este cambio también supone una renovación de su oferta de servicios y un paso más como proveedor de soluciones *cloud*. La adopción de las soluciones en la nube están creciendo por encima de lo previsto en el segmento empresarial y arsys cuenta con la solución *cloudbuilder* para responder a esta demanda.

Rosa Martín



Nieves Franco, directora comercial de arsys

Arsys ha evolucionado desde sus primeros años como *hoster* o proveedor de alojamiento hasta lo que es hoy, un proveedor de soluciones en la nube. Este cambio lo ha reflejado en su nueva imagen y en su nueva cartera de servicios. "Con nuestro cambio de imagen corporativa queremos enfatizar valores clave en la estrategia de arsys. A través de la innovación, hemos incrementado el valor de nuestros servicios, somos más competitivos y desarrollamos servicios más seguros, disponibles y fáciles de gestionar para nuestros clientes, de manera que confían en nosotros para llevar sus negocios a la nube", explica Franco.

### Productos

Estas claves de su estrategia se plasman en su portafolio de productos en el que destacan las soluciones *cloud* que se dividen a su vez en infraestructura, plataforma y software. En el apartado de clientes particulares y pequeñas empresas los productos más demandados son los relacionados con la creación de páginas web y las soluciones de comercio electrónico y sus tradicionales planes de *hosting*, mientras que para las empresas cuenta con la solución *cloudbuilder* que permite desplegar infraestructuras virtuales de hardware y software en la nube.

Según apunta Franco, las soluciones *cloud* en el entorno empresarial se han duplicado en el último año en nuestro país debido a la búsqueda de la eficiencia por parte de las empresas.

Arsys cuenta con *cloudbuilder*, un servicio de desarrollo propio que permite desde la gestión de un único servidor hasta un centro de datos completo en la nube. "Cloudbuilder es el eje central de nuestra línea de negocio de *cloud hosting*, que está experimentando crecimientos exponenciales del 300 % este año, y nos ha permitido llegar a grandes clientes y formar parte de Optimis, el proyecto de la Comisión Europea para fortalecer la industria TIC europea".

### Canal

Otro de los pilares de la estrategia de arsys es el trabajo de su red de distribución, que se compone de 25.000 socios con diversos perfiles —desde desarrolladores y diseñadores web hasta integradores o consultoras—, repartidos en varias categorías: partner, bronce, silver, gold y platinum.

Con su canal mantiene una relación basada en "la flexibilidad y personalización porque no todos los *partners* son iguales ni tienen las mismas necesidades", recalca Franco. Las acciones que lleva a cabo con sus socios se unifican bajo "un objetivo: facilitar a nuestros *partners* las herramientas que necesitan para que incrementen su negocio. Esto pasa por distintas actividades: desarrollos de soluciones a medida para los socios, herramientas de distribución enfocadas a la productividad, niveles de asesoramiento y atención al cliente, formación, etc".

En los últimos meses se está centrando en reforzar la cercanía con sus *partners* ampliando el nivel de asesoramiento y personalización. "Hemos lanzado diversas evoluciones de nuestros servicios que facilitan la migración de sus sistemas y modelos de negocio a la nube, permitiéndoles gestionar de forma más eficiente sus desarrollos para el cliente final".

Esta línea de trabajo es la que seguirá en los próximos meses ya que está rediseñando su programa de *partners* para incorporar nuevos servicios con el fin de que su canal pueda aprovechar las nuevas oportunidades de negocio que se presentan al migrar las empresas a la nube. Además espera que siga creciendo el negocio a través del canal, ya que en la actualidad su volumen de negocio se reparte a partes iguales entre la venta directa e indirecta.

Sus objetivos para el próximo año pasan por "seguir creciendo en nuestras principales líneas de negocios y perfiles de clientes. Especialmente en la división de *cloud hosting* para empresas y canal, pero también entre las pymes, que están descubriendo en el *cloud computing* el mejor aliado para sacar un mayor partido de las TIC en su negocio", concluye Franco.

Arsys  
Tel.: 902 115 530

