

SOLUZIONI

servizi

Volp, interessante alternativa

L'hardware non vi soddisfa più? Considerate allora il Voice over Internet protocol per spostare la vostra offerta verso i servizi. Lo suggerisce Active Network

Valerio Mariani

Fusi -. Mi aspettavo di raggiungere l'obiettivo di 120 partner Platinum entro fine anno, ma visto che da marzo a oggi abbiamo superato quota 50, penso ci arriveremo prima». Ora le tipologie di affiliazione sono due, Gold e Platinum, e ci si rivolge a installatori di telefonia, a rivenditori di It, ma anche a integratori e Var. «Soprattutto chi ambisce a diventare platinum - prosegue Fusi - deve essere competente in networking e sicurezza e deve accollarsi gli oneri del pre e post vendita». L'offerta di Active Network si basa su alcune peculiarità allettanti: «La provvigione può toccare il 22% - afferma Fusi -. Vengono stabiliti degli scaglioni di margine in base al fatturato che può generare il partner e le condizioni non si toc-

cano per tutta la durata dell'affiliazione». Inoltre, Active Network consente, attraverso il proprio sito, la generazione automatica delle procedure di affiliazione, come pure la verifica del fatturato generato dal partner e le modalità di pagamento in Rid.

Le offerte Volp della società si basano su una rete in fibra ottica di 6.200 km di proprietà di **Eutelia** (che ha acquisito le business operation di Getronics Solutions Italia - ndr). All'hardware ci pensa il fornitore tedesco **Avm**, «più affidabile dei prodotti orientali e con cinque anni di garanzia» sottolinea Fusi, il software di protezione è **Panda**, mentre la piattaforma Volp è proprietaria. Importante segnalare che si può utilizzare il servizio Volp a pc spento e che nessuna

delle pratiche di annullamento del contratto Telecom è a carico del partner. «Con i nostri margini - prosegue Fusi - il partner potrebbe anche permettersi di assumere un commerciale dedicato. Un'interessante alternativa per chi non è soddisfatto dal calo della marginalità dell'hardware». Le attività di lead generation di Active Network, in effetti, non sono tante. È al partner che si lascia piena libertà, mentre l'operatore controlla che non avvengano sovrapposizioni. «Tra l'altro - chiosa il manager -, una proposizione Volp genera un certo cross selling verso dispositivi di networking, appliance, Ups e accessori legati alla telefonia Ip». Aggiungiamo a questo anche un bel 93% di tasso di rinnovo dei contratti. □

