Cambium Networks quiere conquistar el mercado Enterprise

Comunicados | 09/10/2024 | 00:00

Su programa Connected Partner, orientado a integradores de sistemas y proveedores de servicios gestionados (MSP), quiere actuar como un puente para llevar las soluciones de Cambium a otras áreas del mercado

/COMUNICAE/

Su programa Connected Partner, orientado a integradores de sistemas y proveedores de servicios gestionados (MSP), quiere actuar como un puente para llevar las soluciones de Cambium a otras áreas del mercado

Impulsar la marca, su tecnología diferencial y su completa gama de productos y soluciones, con un foco especial en el mercado Enterprise, reforzar la relación con los equipos técnicos y de preventa de los partners, y establecer nuevos canales de relación y comunicación con instituciones y empresas definen la nueva estrategia de Cambium Networks en Iberia.

Crecer en el Sector Enterprise

La nueva estrategia de canal de Cambium, con su mensaje ONE NETWORK, impulsa su relación tradicional con los operadores y busca multiplicar su actividad con los integradores en el sector Enterprise. Esta nueva visión incluye el programa Connected Partner, orientado a integradores de sistemas y proveedores de servicios gestionados (MSP), que pueden actuar como un puente para llevar las soluciones de Cambium a otras áreas del mercado.

En paralelo, la nueva estrategia contempla un importante asentamiento de la red de más de 500 de partners que actualmente tiene en España, con el objetivo de llegar a medianos y grandes integradores que buscan alternativas de alta calidad más económicas y fáciles de gestionar, como las que ofrece Cambium.

Sectores clave

Dentro de esta estrategia, resultan claves sectores como el de Hospitality, que experimenta un continuo crecimiento para dar respuesta a las demandas tecnológicas de los hoteles, donde la

disponibilidad y conectividad es clave, y donde la gestión sencilla del cada vez mayor número de dispositivos conectados es primordial. Otro sector prioritario es la Educación, en todos sus niveles, donde el uso de dispositivos conectados está transformando la manera como los estudiantes aprenden y acceden a los recursos educativos. A ellos se suman importantes iniciativas en el ámbito de la Logística, Utilities, Transporte, Sanidad o Retail, en aplicaciones de conectividad, localización o trazabilidad.

Nuevas oportunidades: fibra óptica y otros desarrollos

Uno de los grandes hitos recientes de Cambium es el lanzamiento de una nueva línea de fibra óptica, un producto que ha despertado gran interés entre los partners, especialmente en el sector hotelero, donde la demanda de conectividad de alta calidad sigue creciendo.

"Una estrategia que -en palabras de David Tajuelo, regional sales manager para Iberia- pasa por mantener una comunicación más cercana con nuestros partners, mejorar nuestra visibilidad en sectores clave como hospitality y educación, y seguir innovando en líneas de producto como la fibra óptica (XGS PON). El objetivo es posicionarnos como una alternativa real y competitiva en el mercado premium, donde Gartner ya nos posiciona a nivel global".

Tecnología de radio avanzada

Nacida del expertise de Motola, la tecnología de radio Cambium es líder mundial indiscutible y está presente tanto en radio enlaces en el exterior, comunicaciones punto a punto y punto multipunto, con múltiples instalaciones en granjas solares o eólicas, y Defensa, donde ofrece equipos son certificados por la OTAN, y utilizados por el ejército americano y más de 20 países.

Canal en YouTube

Coincidiendo con la presentación de su estrategia de canal, Cambium Networks ha presentado un Canal en YouTube, liderado por Òscar Ràmia, Regional Technical Manager, que pone foco en los equipos técnicos de sus partners.

Este canal de comunicación tiene como objetivo fortalecer la unión con los equipos técnicos de los partners, acercarse a estos profesionales, mejorar la interactividad, y aumentar el número y la calidad de los contactos del canal de distribución.

En su presentación, David Tajuelo dijo que, al hablar de estrategia de canal, se piensa en la parte de desarrollo de negocio, venta, captación de leads y/o clientes como la ‘madre del cordero’ sobre la que edificar esa estrategia. "Sin embargo -afirmó-, al menos en mi experiencia, la parte técnica (la gente de preventa, soporte o ayuda en el despliegue, y personal en campo) resulta crucial. Cuanto más cómoda se sienta la parte técnica con el producto, las herramientas, las configuraciones… más fácil será que el integrador/MSP, operador y distribuidor, se comprometa con la marca y e impulse el crecimiento del negocio".

La idea del canal es ofrecer, de manera sencilla, contenidos concentrados, unboxings, configuraciones, experiencias de clientes y tips básicos y avanzados que permitan conocer más y mejor a Cambium Networks y su concepto ONE NETWORK.

Fuente Comunicae

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/comunicado/250330-cambium-networks-quiere-conquistar-el-mercado-enterprise.htm