

¿Qué puedes contarnos acerca de Efor?

Somos una consultora tecnológica, que crea, a través de la especialización en áreas tecnológicas, un entorno de valor para nuestros clientes diferencial en el sector.

Aunque contamos con más de 30 años el sector, somos una empresa joven, comprometida y valiente, con una amplia variedad de servicios tecnológicos End2End. Nuestra misión es anticipar las necesidades de nuestros clientes, entendiendo su ahora y visionando su entorno futuro, capacitándoles para afrontar con garantías los desafíos de una nueva era.



Hablamos con **Pablo García**; Director de Sistemas y Compras IT y **Lilette Humala**; Lifecycle Services Manager.

¿Cuáles son los beneficios de utilizar Tech-as-a-Service?

En estos momentos TaaS nos permite crear modelos de relación con nuestros clientes más seguros y flexibles, adaptados a sus necesidades financieras, asegurando las transacciones y liberando el riesgo, lo cual es muy importante para crecer de forma sólida. Ofrecemos soluciones End2End de valor a los clientes y el TaaS nos permite no solo vender dispositivos sino también ofrecer de manera ágil una solución financiera que ayuda a la digitalización de las empresas. Con el TaaS a la vez que obtienes el precio de los equipos puedes calcular la cuota y enfocar la oferta desde otra perspectiva, aportando valor a la operación, y esto los clientes lo valoran.

¿Cuáles son las mejores prácticas para alentar a más clientes a utilizar TaaS?

El TaaS es un modelo sencillo y rápido de ofrecer valor diferencial en las propuestas, ayuda a los partner a asegurar la venta y le da al cliente facilidad para adquirir los equipos; establecer una capa de servicios que ayuda a los clientes a la gestión del ciclo de vida de los dispositivos se refleja de manera positiva en el proceso de la venta.

La venta debe ser un proceso consultivo que aporte valor, el TaaS nos ayuda a generar confianza y elevar a otro nivel la relación con el cliente. Todas nuestras ofertas contemplan también la solución financiera y hay que llevar la relación a un modelo en que lo diferente sea hacerlo sin el TaaS.

¿Por qué has elegido a TD SYNEX como proveedor?

Para nosotros TD SYNEX es un socio importante, nuestra relación comenzó hace ya muchos años, y no solo se ha mantenido sino que se ha fortalecido con los años, explorando iniciativas y nuevos modelos de negocio. En TD SYNEX tenemos un socio y también un aliado para llevar soluciones a nuestros clientes, colaboramos en todo el proceso de venta e incluso de instalación y servicios. Trabajar con un gran proveedor, con confianza y profesionalidad, nos ayuda en esa visión consultiva y estratégica que queremos aportar en cada una de las soluciones que ofrecemos.

¿Cuáles son las objeciones que surgen a tus clientes cuando ofrecen TaaS? ¿Cómo manejas estas objeciones?

Realmente es un modelo que aporta valor, durante el proceso de la venta surgen conversaciones con el cliente de mejora del puesto de trabajo a nivel de seguridad, de movilidad, etc. también hay que llevar la conversación a soluciones financieras y de adquisición de los equipos, una vez que conocen el modelo la respuesta es muy positiva.

Las soluciones tradicionales de financiación son muy rígidas y en ocasiones se convierten en retrasos durante la venta, proponer estas soluciones sin importar las variaciones que los clientes hagan durante el proceso de venta da confianza a los clientes.



Tech-as-a-Service

El nuevo modelo de pago por uso para todos tus equipos



Para cualquier consulta o duda, puedes consultar a tu comercial habitual o a TaaS.es@tdsynnex.com