



PROPUESTA DE PREESTUDIO

- Presentación
- Motivos del servicio
- Metodología
- Servicios
- Destinatarios del servicio y aspectos económicos

C/ Balmes, 207 ppal.

08006 –Barcelona–

Tel: 902 106 203

Fax: 93 454 64 37

Email: contec@contec-consulting.com

www.contec-consulting.com

1. PRESENTACIÓN

Desde la liberalización en nuestro país de la telefonía móvil de la mano de Airtel y de la telefonía fija por parte de Retevisión, el sector de las telecomunicaciones ha evolucionado a un ritmo vertiginoso.

La aparición desde entonces de nuevos operadores y tecnologías plantea a las empresas los siguientes problemas:

- Conocer todas las tarifas disponibles.
- Disponer de la mejor tarifa de su actual operador.
- Conocer las posibilidades de las nuevas tecnologías y su aplicación en la empresa.
- Conocer cuál es la tecnología que más se ajusta a sus necesidades.

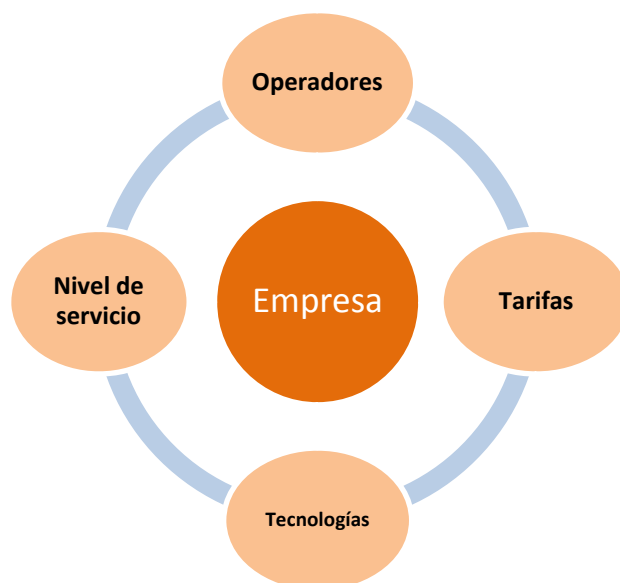
El hecho de tener que conocer todas estas cuestiones implica una inversión en tiempo y recursos que su empresa antes no tenía.

CONTEC, asesoría independiente de telecomunicaciones, nace precisamente para resolver dicha problemática, aportando las siguientes áreas de conocimiento:

- Explicación y recomendación de todas las posibles soluciones tecnológicas.
- Estudio de los operadores, servicios y calidad ofrecida.
- Negociación con los diferentes operadores.
- Reducción de costes en su empresa.
- Búsqueda de mayor eficiencia de sus telecomunicaciones.

En resumen, CONTEC ofrece a su empresa la posibilidad de rentabilizar su tiempo, liberar recursos, reducir sus costes y la garantía de disponer de la mejor solución posible.

Contec NO es distribuidor de ningún operador, no tiene ningún interés en hacerle cambiar de operador.



2. MOTIVO DEL SERVICIO

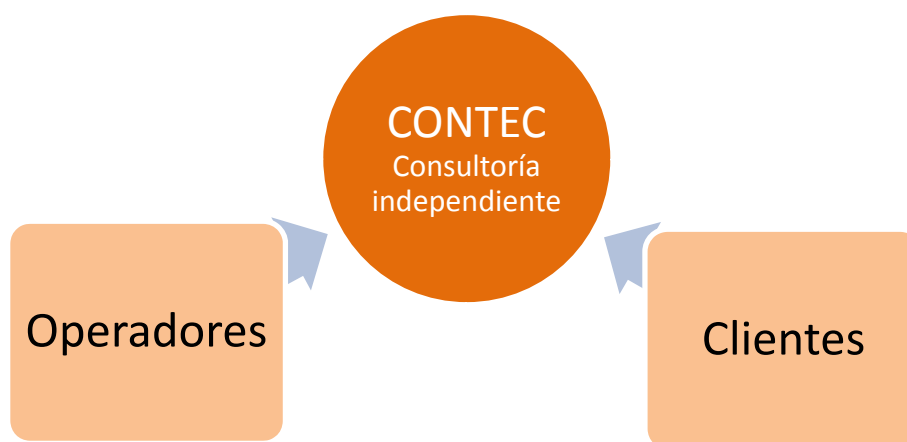
La liberalización de las comunicaciones ha generado una gran competencia entre los operadores y ha provocado que exista una gran oportunidad de reducir costes en telecomunicaciones.

CONTEC nace para apoyar a las empresas en la obtención de las mejores condiciones técnicas y económicas en función de su estructura y tipología de consumo.

CONTEC conoce los operadores existentes, los servicios que ofrecen, la tecnología que pueden ofrecer, las tarifas que proponen y los descuentos alcanzables en cada uno. Estos descuentos se generan en base a múltiples conceptos:

- Líneas y servicios de las delegaciones.
- Líneas inteligentes.
- Perfil de tráfico.
- Consumo por tipo de línea.
- Consumo por origen geográfico y delegación, etc.

Conocemos las necesidades de nuestros clientes porque realizamos un estudio en profundidad del perfil del tráfico que generan y de la disposición geográfica y tecnológica de sus instalaciones.



CONTEC gestiona el conocimiento que posee de los operadores con que el que posee de sus clientes, para así poder garantizar que dispongan de la máxima fiabilidad en los servicios contratados y además con las mejores condiciones económicas que le puedan aplicar.

Ser una consultoría independiente supone no percibir ningún tipo de remuneración, comisión, bonificación o descuento de los operadores, garantizando la imparcialidad en la asesoría y la máxima confidencialidad de la información de la que se dispone.

CONTEC no realiza ninguna acción sin el previo consentimiento del cliente, realizando en presencia y en las instalaciones de sus clientes cualquier negociación que pudiera derivarse con los operadores.

3. METODOLOGÍA

Desde sus inicios a finales del año 1.999, CONTEC ha seguido una filosofía de empresa que le ha permitido disponer de la confianza de todas las empresas e instituciones que actualmente conforman la sólida base de clientes que avala nuestro trabajo y el resultado del mismo.

Dicha filosofía se basa principalmente en los siguientes aspectos:

- Transparencia en nuestra relación con el cliente.
- Implicación de los consultores.
- Seguimiento constante.
- Optimización del tiempo de nuestros clientes.
- Liberalización de recursos.
- Rentabilización de sus inversiones.
- Minimización de costes.
- Información periódica sobre nuevas soluciones para su empresa.
- Búsqueda y creación de nuevos servicios para satisfacer sus necesidades en materia de telecomunicaciones.
- La satisfacción del cliente es nuestro principal objetivo y la calidad máxima nuestro medio para conseguirlo.



CONTEC centra sus servicios en el conocimiento y considera que la formación técnica y humana de su personal es esencial para proporcionar a sus clientes las soluciones que mejor se adaptan a sus necesidades. Por este motivo, CONTEC dedica un mínimo de 200 horas anuales a formación de su personal.

El seguimiento continuado de todas las innovaciones tecnológicas y tarifarias de los operadores nos permite dar a conocer a nuestros clientes aquéllas que se adaptan a sus necesidades en el mismo momento en que éstas aparecen y son susceptibles de ser implementadas.

4. SERVICIOS

4.1. Estudio telefonía fija y móvil

CONTEC ofrece su conocimiento tanto del sector como el generado a partir de su base de clientes para ayudar a las empresas que deseen mejorar las condiciones económicas y/o técnicas que tengan actualmente.

Para conseguirlo, CONTEC realizará un completo estudio de situación que incluye:

- Líneas y otros servicios
 - Detalle de líneas y tipo de las mismas por delegación.
 - Servicios contratados por línea: Novacom, calidad empresa, telefax, otros.
 - Costes por línea y servicio.
 - Modelos y ubicaciones de las centralitas.
 - ADSL y líneas de datos contratadas.
 - Desglose de costes fijos por ubicación y servicio.
 - Servicios adicionales.

- Estudio del tráfico de la empresa:
 - Tarifas y descuentos actuales.
 - Análisis del consumo por tipo de llamada, desglosado por duración e importe.
 - Análisis del consumo por destino.
 - Análisis de la duración media de las llamadas.
 - Análisis del precio de llamadas a todos los destinos.
 - Análisis del consumo por tipo de línea y ubicación.
 - Análisis de la tipología del consumo de cada delegación.
 - Análisis de llamadas a números de tarificación adicional.
 - Análisis del consumo por país de origen/destino.

- Análisis de la evolución del consumo durante tres meses consecutivos.
- Análisis de posibles errores en la facturación por parte del operador actual
- Análisis de medidas para reducir costes con su actual operador
- Posibles operadores alternativos y detalle de incidencias técnicas que puedan derivar del cambio.

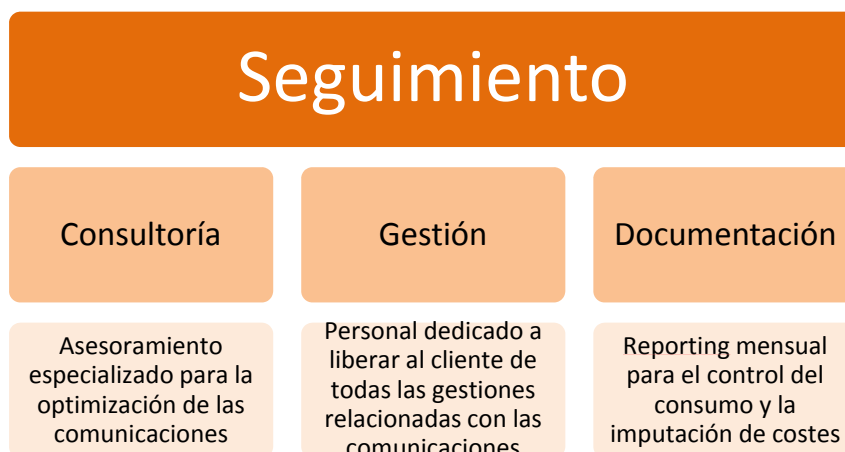
CONTEC conoce los márgenes de los que disponen los operadores en la determinación de las tarifas a aplicar a cada empresa, así como los escenarios que condicionan su obtención.

CONTEC, en colaboración con la empresa cliente, apoya en la negociación de las tarifas y calcula a partir del estudio realizado el ahorro efectivo que se obtiene.

4.2. Seguimiento

CONTEC propone a sus clientes la realización de un seguimiento continuado de sus comunicaciones. Limitarse sólo a realizar un estudio y negociación anual no permite controlar aspectos como el cumplimiento de las condiciones acordadas con los operadores, la detección de situaciones anómalas, la aplicabilidad de nuevos planes de precios,...

Por esta razón CONTEC ofrece un servicio de seguimiento continuado basado en tres pilares, consultoría, gestión y documentación:



4.2.1. Consultoría

El objetivo del servicio es conseguir una optimización tanto a nivel económico como técnico.

El cliente obtendrá una reducción de costes y la certeza de disponer de la solución tecnológica que más se adapta a sus necesidades.

El seguimiento supone en control mensual de consumo del cliente permitiendo:

- **Supervisión mensual de alarmas** (cambios de tendencia en los consumos en más de un determinado porcentaje o aparición de situaciones extrañas como llamadas a números de tarificación adicional)
- Control de la **correcta aplicación de las condiciones** firmadas, solicitud y gestión de abonos en caso de error del operador.
- Observaciones y recomendaciones obtenidas del análisis de la factura mensual.
- **Adopción de nuevos planes de precios**, nuevos bonos,... en función del perfil del cliente.

4.2.2. Gestiones

El objetivo del servicio es liberar los recursos del cliente y agilizar todas las gestiones.

Contec dispone de personal especializado que le permitirá:

- **Liberar recursos dedicados a las gestiones** del día a día de las comunicaciones.
- **Agilizar todas las gestiones** relacionadas con las comunicaciones.
- Tener un **punto único** ante cualquier incidencia en comunicaciones.

- Agilizar la resolución de incidencias gracias a que nuestro personal ayudará al operador a localizar la incidencia y realizará un seguimiento de la misma.

4.2.3. Documentación

Con periodicidad mensual, Contec descarga las facturaciones digitales de los operadores de comunicaciones, las importa en sus Sistemas y realiza informes que comprenden:

- **Control mensual de consumo:**
 - Foto del perfil de consumo del mes y evolutivo
 - Detección de situaciones anómalas o malas prácticas.
 - Control de la correcta aplicación de las condiciones acordadas.
- **Informes de consumo:**
 - Dirigido a los responsables de equipos: Informes personalizados del consumo de los usuarios móviles asignados. El informe es parametrizable y puede incluir el nivel de desglose que se desee, por ejemplo, llamadas realizadas en fin de semana y/o fuera de horario de oficina.
- **Documentos de imputación de costes:**
 - Dirigido a contabilidad: Imputación mensual de las facturas de telefonía fija y móvil desglosada por los centros de coste del cliente y en formatos directamente integrables en ERPs como SAP.

5. DESTINATARIOS DEL SERVICIO Y ASPECTOS ECONÓMICOS

¿A quién va dirigido?

Empresas que facturen un mínimo de 5.000 euros mensuales entre telefonía fija y móvil.



¿Qué coste supone CONTEC?

Los servicios de **CONTEC NO** supondrán un **coste** adicional para el cliente. **CONTEC sólo facturar**á por sus servicios **si** consigue **reducir** los **costes** en comunicaciones del cliente.



¿Cómo empezar?

CONTEC realizará un preestudio totalmente gratuito a partir de las facturas de los últimos 3 meses de consumo del cliente, **evaluando las posibilidades de ahorro** y realizando una propuesta concreta y personalizada para conseguir los objetivos establecidos.

Si del preestudio no se detectan posibles mejoras, su empresa sabrá que dispone de unas condiciones económicas inmejorables.

Si en el preestudio se detectan posibles mejoras, tanto técnicas como económicas, CONTEC le presentará las conclusiones obtenidas, las posibilidades de reducción de gastos que detecte y una propuesta económica de los servicios de CONTEC donde se refleja un compromiso de ahorro.