



A la una, a las dos y a las tres. ADJUDICADO

CASO PRÁCTICO:
La Megasubasta Pública

Telefonica

Data



El Cliente

la actividad de la Megasubastapública consiste en la venta de nuevos productos mediante subasta pública en la modalidad de “puja oculta”. Los usuarios participan vía Teléfono e Internet, previo abono de una cantidad que concede el derecho a participar.

URL: www.lamegasubastapublica.com

- Es una forma de comprar, en subasta pública, productos y servicios nuevos de primeras marcas y con todas las garantías.
- El consumidor determina el precio que quiere pagar, de forma confidencial y sin que se haga público en ningún momento.
- La puja mínima es del 10 por ciento del PVP del artículo.
- Por cada puja se facilita un número de serie que permitirá identificarla en la lista de resultados y garantizar la privacidad de los participantes.
- Resultarán ganadoras las pujas mas altas dentro del número de unidades que se subastan de cada producto.
Sólo se adjudicará una unidad por producto o servicio.

La Necesidad

Para la publicación en Internet de la “Aplicación de Pujas” del cliente, era necesario contar con una “Oferta Global”. Asimismo, el cliente necesitaba interconectar el call center con su Aplicación Web para poder gestionar su BBDD de clientes de forma centralizada.

¿Por qué Telefónica Data?

- “Este proyecto combina varias facetas. La idea en sí es una herramienta de marketing muy potente pero todo el negocio depende de la tecnología y si falla, por muy buena que pueda resultar esa idea, no puede salir adelante”.
- “Al final apostamos por Telefónica Data porque, aparte de las condiciones y la capacidad, también resultaba crítico para nosotros aliarnos con una empresa que nos ofreciera la seguridad de que no tuviéramos problemas y, en caso de presentarse, fueran capaces de resolverlos”.
- “Es que fue la única compañía capaz de asegurarnos que llegaría a nuestras oficinas con par trenzado o fibra óptica, cuando el resto sólo lo hacía mediante microondas. No nos podíamos arriesgar”.
- “Nosotros apostamos sobre seguro y ellos es ahora cuando empiezan a saber que también fue una decisión acertada porque la compañía es una realidad. Tenían que apostar por nosotros y dieron el paso al frente”.

Para más información ver entrevista* completa en:
www.telefonica-data.es/pulso/Megasubastapublica.htm



Daniel Mazín
Director General

* Realizada con la colaboración de

REDES & TELECOM




LOS SERVICIOS

La Solución

La Megasubastapública recibe las pujas, por los productos que subasta, tanto por vía telefónica como a través de Internet. Para atender a la primera tiene contratado el Servicio InterLAN con el cual conecta la Sede Central y el Call Center que recibe las llamadas. Vía Internet lee las pujas recibidas a través de sus páginas Web que residen en el TData Internet Center (TIC).

Tiene , además, una Conexión Internet directamente desde su Sede, en la que se encuentran los servidores de correo desde donde se remite la confirmación - vía e-mail - de las pujas recibidas.

Para la aplicación Web que trabaja con el catálogo de servicios, tiene contratado un Hosting Gestionado en el TIC, donde Telefónica Data se ha hecho cargo de la adquisición de las máquinas y Licencias.

Housing

Aplicaciones y ventajas del servicio de Housing de Telefónica Data.

- Lo primero es hablar del TIC y sus infraestructuras totalmente redundantes y seguras, y por encima de todo la Red de Telefónica Data como factor diferencial: robustez y capilaridad, red internacional presente en más de 20 países y con acuerdos de peering con los principales operadores, la red que concentra el mayor número de usuarios interconectados.
- El TIC dispone de un nodo de red NURIA con lo cual está totalmente imbricado en la red. Con este factor y el mayor número de usuarios los servicios del TIC obtienen los mejores tiempos de respuesta.
- También es importante destacar la experiencia de Telefónica Data en la construcción de DataCenters. Actualmente tiene siete centros interconectados: Madrid, Barcelona, Lima, Santiago de Chile, Buenos Aires, Miami y Sao Paulo.
- El servicio de Housing es el más completo de los que se ofrecen en el mercado y ofrece mucha más funcionalidad en el servicio de base. El alojamiento básico de servidores (Housing) no solamente se compone de espacio físico, conectividad y operación básica (sus conceptos facturables), además el servicio incluye sin coste alguno para el cliente: 3 IP's públicas, 1 puerto de red, 1 panel de control donde el usuario puede gestionar su servicio, informes de uso para controlar su facturación, los mejores SLA's del mercado con penalizaciones incluidas, monitorización básica mediante ping, facilidades para los clientes como acceso a la sala de equipos, puestos de oficina conectados a la LAN de sus equipos, zona de taller o laboratorio y por encima de todo sus sistema de facturación del ancho de banda: fijo o variable siempre a medida para el cliente.
- Una vez que se dispone del alojamiento básico el cliente tiene una amplia gama de Servicios Gestionados que le dan total libertad de crecimiento y escalabilidad de la solución del cliente: servicios de monitorización (de red, de sistemas, de aplicaciones, de servicios internet), de almacenamiento, de backup, estadísticas de negocio, y servicios de administración.
- Las principales ventajas de la externalización de este tipo de servicios frente a una solución en casa del cliente son: se evita la obsolescencia tecnológica, se paga por el servicio que se utiliza sin tener el riesgo de hacer inversiones en plataformas y su posible incorrecto dimensionamiento, especialización y economías de escala, incremento de la productividad y ahorro de tiempo.

LOS SERVICIOS

Content Delivery

Housing y Servicios Gestionados son servicios de base. A medida que vayan teniendo éxito en la web del cliente y los requerimientos de ancho de banda sean mayores, la empresa podrá contratar los servicios de Content Delivery que le permitirán disponer de un servicio puntero de entrega de contenidos a través de una red mundial. Esto le supondrá importantes ahorros en ancho de banda tradicional e inversiones en dimensionamiento de plataforma.

Servicios Internet

En aquellos modelos de negocio que cuentan con una gran base de usuarios, parece interesante poder contar con la posibilidad de proporcionar acceso a Internet a usuarios, ya que de este modo podrá:

- Realizar acciones de marketing personalizadas en función del perfil de navegación de los usuarios (p.ej: anunciar productos específicos - automóviles - entre aquellos internautas que habitualmente navegan por portales asociados a dichos productos - mundo del motor -).
- Incrementar la calidad de la navegación de sus usuarios por el portal, al pertenecer todos los elementos a la misma red (incluso podrá disponer de SLAs que garanticen dicha calidad).
- Aumentar el tráfico de su portal.
- Premiar a sus suscriptores más fieles con conexiones premium.
- Controlar los usos y navegaciones típicas de sus usuarios.

Para poder ofrecer este servicio, se puede contratar un InfoVía Plus v2002, preferentemente tunelado para controlar la navegación de sus usuarios, albergando el punto central en el TData Internet Center (TIC), aunque no es un servicio estándar.

Incluso puede hacer promociones de MegaVía ADSL para los clientes que realicen compras superiores a una determinada cantidad.

Servicios RPV

Independientemente de que “para conseguir una centralización de información confidencial inherente a este modelo de negocio”, una solución basada en InterLAN es imprescindible, este servicio cuenta también con importantes características basadas en la seguridad, como son:

- La utilización de una red propia (la red Multiservicio de Telefónica Data) completamente separada del dominio de los internautas.
- La facilidad de cifrado que añade un plus de seguridad a la comunicación de datos personales de clientes (nombres, direcciones, teléfonos, datos de tarjetas de crédito, etc.).