

Y3 cria área de serviços para atender a canais do SMB

-- 15/05/2006 09:30:32 --

O diretor-executivo projeta que a nova divisão deve atingir uma receita de R\$ 500 mil, até o final deste ano

Tatiana Americano

Diante da constatação de que os canais brasileiros enfrentam sérias dificuldades para criar suas próprias estruturas de serviço para atender ao segmento de pequenas e médias empresas, a Y3 - focada na definição, suporte e implementação de projetos de TI - acaba de estruturar uma área específica para suportar o trabalho dessas revendas. "O que fizemos é replicar o modelo que já oferecíamos ao corporativo para o SMB", explica Marcelo Antunes, diretor-executivo da provedora, afirmando que, em um primeiro momento, o trabalho deve estar concentrado em 200 revendas da Symantec.

O executivo conta que a estrutura para suportar esses canais envolve uma equipe com quatro profissionais, que ajudam os parceiros a buscar as informações necessárias junto aos clientes e, em seguida, depuram esses dados e criam um projeto específico, comercializado pela revenda. "Após o fechamento do contrato, nós cuidamos ainda da implementação da solução e do pós-venda", acrescenta Antunes.

Para os canais, o diretor enfatiza que os grandes benefícios envolvem a garantia de satisfação do cliente, somada à redução de custos. "Ao utilizar nossa estrutura de serviços, o canal não precisa manter uma equipe técnica qualificada, o que representa um gasto bastante alto para esse tipo de revenda", justifica o executivo. Ele promete ainda que, em média, com esse modelo de negócios, os parceiros conseguem uma receita de 15% a 20% sobre o valor final do projeto.

De acordo com Antunes, a Y3 tem a meta de, até o final de 2006, faturar R\$ 500 mil com essa nova área de serviços ao SMB, o que tende a representar uma parcela importante das receitas projetadas para este ano, quando a companhia espera alcançar um faturamento de R\$ 2,5 milhões a R\$ 3 milhões.

"Também visualizamos, a partir do segundo semestre, expandir esse tipo de oferta a outros fabricantes com quem mantemos acordos", avisa o diretor, lembrando que, a partir de mais esse modelo de negócio, a Y3 pretende reforçar sua presença no mercado brasileiro, onde pretende se posicionar como uma fornecedora de serviços a fabricantes, distribuidores e revendas. "Vale destacar que não queremos comercializar produtos, portanto, não concorreremos com esses fornecedores e canais", conclui.

Tatiana Americano é editora da revista CRN Brasil e do portal ResellerWeb.. Email: [Tatiana Americano](mailto:Tatiana.Americano)

<http://www.resellerweb.com.br/noticias/artigo.asp?id=113183>