

17 de Febrero 2020 · Año 28 | No. 1366

eSemanal

NOTICIAS DEL CANAL

Comercio Electrónico en
México

**Oportunidad de negocio
para el canal**

**Estableciendo un nuevo
modelo de negocios en la
transformación digital de la
industria**

**Tiendas en línea Dropshipping
tendencia para este 2020**

 **usacomputer**
WEB STORE



MARKETING DE CANAL TIC



eSemanal

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN DIGITAL
PARA EL CANAL TIC



CONTENIDOS
COMERCIALES



Anúnciate y conoce los servicios de eSemanal
ventas@esemanal.mx

☎ 55 5090 2055

☎ 5517040044



Alvaro Barriga •

Comercio electrónico va en aumento en México

En la 13^o edición de su Estudio de Comercio Electrónico en México (2019) la Asociación de Internet MX, afirmó que las ventas se incrementaron en 24% (\$491.25 MMDP) en 2018, lo que confirma que quien aún no tenga su negocio en esta modalidad está dejando ir oportunidades y dinero.

Todavía es común que muchos canales de distribución no cuenten con una plataforma de comercio electrónico, no solo de quienes tienen venta consumo, sino también para los que atienden B2B.

Actualmente hay muchas maneras de implementar una tienda en línea, de hecho, varios mayoristas cuentan con la opción de que los canales conecten sus comercios electrónicos a su inventario para que puedan atender a los usuarios finales.

Otra opción es la que ofrece USA Computer, compañía mexicana que ha implementado un modelo para atender a los clientes Business to Consumer (B2C) y Business to Business (B2B) a través de su plataforma de negocios, en la que reúne a compradores y vendedores en un mismo lugar.

A decir de Juan Carlos Arias, eCommerce Manager de la empresa, la transformación digital es una realidad y quien no evolucione su modelo de negocio tiene los días contados. Por ello, ofrecen al canal todas las

facilidades por medio de su plataforma en la que los inversionistas solo tienen que adquirir una tienda personalizada (entrega en 30 días), sin necesidad de invertir en inventario, ya que se conecta con los principales mayoristas; la compañía también se encarga de los envíos de mercancía, del mantenimiento de la tienda y seguridad, por lo que el canal solo tendrá que dedicarse a promocionar y vender los productos, según el directivo.

En otro tema, tuve la oportunidad de conversar con Borja de Checa, director de AT&T Partner Solutions, quien me platicó sobre la oferta de la compañía para el mercado empresarial; una de las áreas atiende cuentas globales, otra a Pequeñas y Mediana Empresa (PyME) y una más está enfocada en la atención de cuentas corporativas grandes en el país, que es la que él dirige. En ella comercializan sus servicios únicamente a través de integradores, quienes deben contar con un producto o servicio que requiera de la conectividad de AT&T.

Al respecto, el directivo destacó que siempre están abiertos a agregar más integradores que tengan productos o soluciones para cualquier sector o vertical de mercado, a quienes ofrecen apoyo en el cierre del proyecto y generación de demanda, entre otras cosas.

eSemanal noticias del canal. no recomienda equipos ni marcas, tampoco resuelve dudas técnicas individuales por teléfono. Si tiene algo que comunicarnos, diríjase a nuestras oficinas generales o use alguno de los medios escritos o electrónicos. eSemanal noticias del canal, es una publicación quincenal de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V., con domicilio en Pitágoras 504-307, Col. Narvarte, C.P. 03020, México D.F. Número de certificado de reserva: 04-2013-100817455000-102. Certificados de licitud y contenido de título: 16101 Editor responsable: Francisco Javier Rojas Cruz. Los artículos firmados por los columnistas y los anuncios publicitarios no reflejan necesariamente la opinión de los editores. Los precios publicados son únicamente de carácter informativo y están sujetos a cambios sin previo aviso. PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL MATERIAL EDITORIAL E INFORMACIÓN PUBLICADA EN ESTE NÚMERO SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO de Contenidos Editoriales KHE, S.A. de C.V.

PORTADA

16 USA COMPUTER ofrece tiendas en línea para los canales



TELECOMM

6 Con integradores, **AT&T** conecta negocios empresariales



AT&T

FOROS DE LA INDUSTRIA

8 Toma protesta el Consejo Directivo 2020 de la **ASOCIACIÓN DE INTERNET MX**

DESARROLLADORES

10 En 2020 el 80% de las empresas utilizará **CHATBOTS**



WAVY

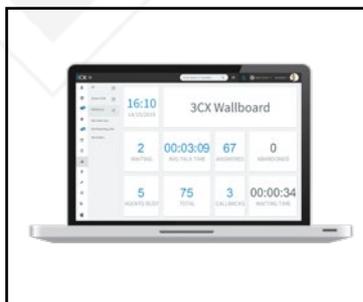
28 OWASP asegura que el 85% de las apps no mitigan los riesgos de seguridad



OWASP

GUÍA

12 Software de **CONTACT CENTER**



CONTACT CENTER

MAYORISTAS

24 Busca **COMSTOR** sumar socios a iniciativas con causa

FABRICANTES

26 EPSON presentó su nueva impresora Sure Color serie F570



EPSON

30 PRODUCTOS



BÚSCANOS EN:



/NOTICIASDELCANAL



/NOTICIASDELCANAL



ESEMANAL



ESEMANAL

WWW.ESEMANAL.COM

DIRECTORIO

Editor Alvaro Barriga 55 5090-2044 alvaro.barriga@khe.mx **Reporteros** Anahí Nieto 55 5090-2046 anahi.nieto@esemanal.mx

Raúl Ortega 55 5090-2059 raul.ortega@esemanal.mx **Redacción Web** Claudia Alba 55 5090-2044 claudia.alba@khe.mx

Diseño Carmen Núñez 55 5090-2058 carmen.nunez@khe.mx **Diego Hernández** 55 5090-2061 diego.hernandez@khe.mx

Director General Javier Rojas 55 5090-2050 javier.rojas@khe.mx **Directora Administrativa** Elvira Vera 55 5090-2050 elvira.vera@khe.mx

Facturación y cobranza Rebeca Puga 55 5090-2052 rebeca.puga@khe.mx **Ventas de Publicidad** Jennifer Flores 55 5090-2054 jennifer.flores@khe.mx

Gilberto Espino 55 5090-2055 gilberto.espino@khe.mx **Suscripciones** Irma Ruíz 55 5090-2049 suscripciones@khe.mx **Distribución** Marcelino Santillán

CON INTEGRADORES, AT&T CONECTA NEGOCIOS EMPRESARIALES

Autor: Álvaro Barriga

CON UNA OFERTA DE CONECTIVIDAD MÓVIL CON COBERTURA AMPLIA, ASÍ COMO VALORES AGREGADOS EN LOS QUE DESTACAN LA GENERACIÓN DE DEMANDA, AT&T BUSCA DESARROLLAR MÁS NEGOCIO CON INTEGRADORES DE MÉXICO.

www.youtube.com/noticiasdecanal

Borja de Checa, director de AT&T Partner Solutions, conversó con **eSemanal** sobre la oferta de la compañía. Explicó que como área empresarial tiene diferentes áreas, una atiende cuentas globales, otra a Pequeñas y Mediana Empresa (PyME) y una más enfocada en la atención de cuentas corporativas grandes en el país.

Las dos primeras son las áreas de venta directa de la compañía que ofrecen los productos del portafolio en el país como son: líneas celulares, un par de productos de trackeo vehicular, Business SAP, Mobile Device Management, soluciones para productividad como ventas, visitas en campo, entre otras.

El área de Partner Solutions, es de venta indirecta empresarial, "nosotros no le vendemos directo al cliente final nunca, sino a través de integradores. Ofrecemos consultorías en conjunto con el asociado al cliente final, esto significa que si un cliente tiene una

necesidad nosotros buscamos entre nuestros partners que tienen diferentes productos y servicios, el que mejor le convenga al cliente", explicó el directivo.

Con base en ello trabajan con el cliente para desarrollarle esa solución; "hay veces que existe ese producto y hay otras en el que hay que desarrollarlo", indicó. Para ello cuentan con integradores en el país que desarrollan hardware y software. "Al final, nosotros hacemos que todo eso esté conectado y funcione a la perfección dentro de las necesidades del usuario, ya sea en Estados Unidos, México y Canadá".

Perfil de integradores

AT&T está en constante búsqueda de integradores, cuyo perfil son empresas con productos y servicios de cualquier índole, de hecho trabajan en diferentes verticales como transporte, seguridad, retail, agropecuaria, etcétera. "Estamos abiertos a cualquier otro mercado, siempre y cuando tengamos un servicio que ofrecerles como Internet de las cosas (IoT) para poder conectar a los usuarios finales".

La compañía ofrece a los integradores, en tema de conectividad, una plataforma de administración que les permite tener visibilidad de la cantidad de equipos y los tipos de planes que tiene cada quien, para que puedan administrar con sus clientes esa conectividad.

Les brindan capacitaciones, sobre todo lo que la herramienta les puede ayudar en tema de control,



facturación, monitoreo. "Tenemos estructurada para los integradores un área de atención a clientes 24x7 que les ayuda a solucionar algún problema. A cada integrador le solicitan que llenen un cuestionario para identificar quién es y cuántas líneas tiene conectadas para ayudarlos de manera adecuada y lo antes posible". Añadió que están en constante trabajo con sus partners desde el día uno y los acompañan a visitar a los clientes para que no haya una desconexión entre lo que les están ofreciendo a un cliente y lo que realmente le pueden ofrecer. "De esta manera si le decimos a este cliente que el device se va a quedar conectado a nuestra red, así sea y obtenga lo que necesita. Hacemos consultoría y trabajamos de la mano con el integrador". Actualmente AT&T tiene 200 integradores en su cartera en México, unos están en proceso y haciendo pruebas, pero funcionales tienen 150. Según el vocero, brindan cobertura nacional y son el

único telco con una red especializada para proveer Internet de las cosas (IoT).

El contacto para conocer más sobre la oferta para integradores es el correo fd399j@att.com, el proceso es conocer los portafolios y presentarles los valores agregados de AT&T.

También disponen de áreas de preventa y postventa, los acompañan, les ayudan en realización de eventos y generación de demanda.

Comentó que han tenido acercamiento con algunos mayoristas, pero no han encontrado un modelo de negocio específico, pero siguen buscando nuevos modelos para hacer negocios.

"TRABAJAMOS MÁS CON INTEGRADORES QUE YA TIENEN UN PRODUCTO O SERVICIO CON CONECTIVIDAD CELULAR, AL QUE PODEMOS PONER NUESTRA OFERTA. LOS APOYAMOS CON TODO LO QUE OFRECE LA COMPAÑÍA EN MÉXICO", CONCLUYÓ BORJADECHECA.

TOMA PROTESTA EL CONSEJO DIRECTIVO 2020 DE LA ASOCIACIÓN DE INTERNET MX

www.youtube.com/noticiasdelcanal

Autor: **Raúl Ortega**

- Salma Jalife reconoció la labor y calidad del trabajo de AIMX
- SCT prepara licitación para internet en los Centros Integradores del Bienestar
- Los retos del Consejo Directivo 2020; mantener y redoblar el esfuerzo

El Consejo Directivo 2020 a cargo de Enrique Culebro Karam, rindió protesta ante la Subsecretaría de Comunicaciones y Transportes, Salma Jalife Villalón y la Asociación de Internet MX (AIMX), así como Rodrigo de la Parra, vicepresidente para América Latina y el Caribe de la Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números (ICANN), además de dar a conocer una serie de anuncios sobre el plan de actividades para este año y hablar sobre las licitaciones para internet en los Centros Integradores del Bienestar.

Al tomar protesta al consejo directivo de la AIMX, la Subsecretaría de Comunicaciones habló sobre la labor destacada de la Asociación en los últimos 20 años, así lo destacó: “la SCT reconoce y agradece la calidad de su trabajo, pues ellos han contribuido a que millones de usuarios de Internet en México cuenten hoy con mejores condiciones para utilizar esa vital herramienta tecnológica de manera segura, responsable y productiva”.



Habiendo sido electo por tercer año consecutivo de la AIMX, Enrique Culebro aseguró que han tenido una importante capacidad de interlocución con las industrias, la administración pública, los cuerpos legislativos y los organismos autónomos, y agregó: “poseemos la mayor visión de conjunto sobre el empleo de las nuevas tecnologías, así como el marco de relaciones institucionales para representar a nuestra industria con certeza, legitimidad y solvencia”.

“EL ADN DE LA ASOCIACIÓN DE INTERNET MX SE HA PRESERVADO Y ALIMENTADO UN OBJETIVO CENTRAL Y DE LARGO PLAZO. LOGRAR QUE LA INTERNET, LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y ESTA PUJANTE INDUSTRIA SEAN EL MOTOR DEL DESARROLLO NACIONAL”: PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE INTERNET MX.

Otro anuncio que se realizó estuvo ligado a la transparencia, para lo que la asociación indicó que trabajará en la creación de un código de ética e integridad empresarial, así lo detalló Culebro: “Este código de ética abordará, no únicamente las relaciones con las entidades gubernamentales, sino todo el espectro de relaciones con clientes, proveedores, aliados y con el mercado, pues queremos un internet que se desarrolle bajo principios de lealtad en la competencia, honestidad en los acuerdos y transparencia en las operaciones”.

Finalmente, Salma Jalife Villalón aseguró que se está trabajando desde la SCT con las licitaciones para contratar servicios de internet con el cual se habilitarán los Centros Integradores del Bienestar. Actualmente están en e proceso de elaboración del estudio de mercado y se espera que para el próximo marzo haya concluido; además ya se ha invitado a participar a las empresas interesadas. Para este año la licitación contempla

habilitar 1200 sitios públicos sugeridos por las Secretarías de Educación, Salud y Bienestar en coordinación con CFE telecomunicaciones e internet para todos, en cuyas zonas de complicado acceso la conexión será vía satélite, a su vez dotarán de incentivos a las empresas para que consideren una opción viable participar.

“VAMOS A BRINDAR EL MEJOR COSTO PARA QUE SE PUEDAN DAR MÁS SERVICIOS. EN LA MEDIDA QUE ELLOS NOS OFREZCAN UN MODELO DE MUY BAJO COSTO, NOS VA A PERMITIR EXTENDER O HACER NUEVAS LICITACIONES CON ESOS AHORROS, LO CUAL ES MUY RENTABLE, PORQUE LES GARANTIZA TENER DURANTE 24 MESES (2 AÑOS) LA ENTREGA DEL PAGO DE LA RENTA DE LOS SERVICIOS QUE ESTÁN SUMINISTRADO”: SUBSECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES.

FUTURO DEL INTERNET

- T-MEC, el comercio digital como campo de oportunidad para pequeñas y medianas empresas
- Consulta pública en el IFT sobre la neutralidad de la Red
- Políticas públicas sobre el uso de tecnologías en el ámbito laboral, de salud y educativo
- Diversas modalidades de protección a los consumidores (PROFECO, CONDUSEF, COFECE y COFEPRI)

La Asociación de Internet MX (AIMX) representa a las empresas para orientar sus intereses hacia el desarrollo libre, responsable y seguro del internet, bajo la visión de lograr que la economía digital sea el principal factor de crecimiento en México, mediante el uso de internet.

EN 2020 EL 80% DE LAS EMPRESAS UTILIZARÁ CHATBOTS

Autor: Raúl Ortega

• WAVY VA POR INCENTIVOS PARA LOS CANALES.

S

iendo una compañía especializada en experiencias de los clientes y soluciones móviles como SMS o WhatsApp, Wavy ha apostado por soluciones de chatbots que ayuden a las empresas con su eficiencia, sus recursos económicos, capitales humanos,

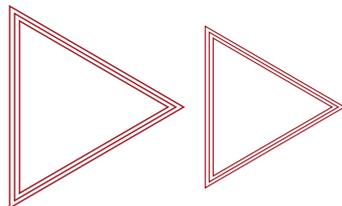
tiempo de respuesta y satisfacción con sus clientes finales.

La compañía es pionera en ofrecer Apple Business Chat (canal de comunicación directa entre clientes y marcas), tiene 20 años de existencia con origen en Brasil y forma parte del grupo Movable, aunque en el país lleva poco más de 10 años establecida se ha afianzado en el mercado de las TI y factura 100 millones de dólares.

“SOMOS EL BRAZO TECNOLÓGICO DEL GRUPO MOVILEYA QUE NOS DEDICAMOS AL TEMA EXPERIENCE”: RODRIGO SALLA, HEAD SALES DE WAVY LATAM

Canales

Un elemento importante que la empresa no dejó de lado, sino al contrario lo tiene presente e impulsa, tiene que ver con la labor que hacen los canales de distribución en su esfuerzo de acercar nuevas opciones al mercado y permitir ampliar el abanico de opciones de los clientes, es por ello que ofrece márgenes de ganancia atractivos, que a su vez están respaldados por un mercado que superará los 2.6 billones de dólares en 2020.





RODRIGO SALLA

ÍNDICES DE UTILIDAD Y VALOR DEL MERCADO

- Canales con ganancias alrededor del 30%
- Mercado de chatbots alcanzará para 2024 un valor de 9.4 billones de dólares

EL MERCADO DE MENSAJERÍA EN MÉXICO

- 70 millones de personas tienen WhatsApp
- SMS son más de 100 millones de celulares, sin la limitante de los datos o internet.

Así bien, estamos en una nueva ola de transformación digital, donde las empresas están en busca de oportunidades por lo cual es importante que tomen decisiones y tengan en consideración soluciones como estas que fomentan la experiencia única del usuario.

Mercado

Con un enfoque de mercado en grandes empresas del sector de bancos, retail, financieras, aseguradoras y aerolíneas, no son los únicos a los cuales están apostando, siendo que sus soluciones con robots e IA caben en cualquier tipo de compañía que utilice servicios de mensajería, así lo aseguró el Head Sales de Wavy Latam: "Podemos aplicar nuestros servicios en cualquier sector. Simplemente necesitamos saber el problema de la empresa y diseñamos una solución".

Debido a que los precios dependen del tipo de soluciones, ya sea un desarrollo, un soporte e incluso por mensaje o por conversación los modelos comerciales también varían.

La tecnología de Wavy se ha desarrollado de tal suerte que en los últimos tiempos trabajó con Avon en desarrollar un robot con AI dentro de la plataforma de WhatsApp con la intención de agilizar los procesos de atención al cliente y que trajo consigo un ahorro de capitales a la empresa y ahorrar recursos dentro de su call center, sin mencionar lo más importante, la experiencia del usuario.

“SI EL ROBOT NO SABE QUÉ CONTESTAR, EN AUTOMÁTICO LA LLAMADA PASA A UN AGENTE HUMANO”: RODRIGO SALLA.

GUIA

SOFTWARE PARA CONTACT CENTER

ALGUNAS FUNCIONALIDADES DE LAS SOLUCIONES DE CONTACT CENTER QUE DEMANDAN LOS CLIENTES SON ESTADÍSTICAS, MONITOREO DE LLAMADAS Y AGENTES EN TIEMPO REAL, GRABACIÓN DE LLAMADAS, ENTRE OTRAS; POR ELLO, EL CANAL DEBE CONOCER LA OFERTA DISPONIBLE EN EL MERCADO AL MOMENTO DE INTEGRAR SUS PROYECTOS.

Texto: Anahi Nieto

3CX Sistema Telefónico,
Edición Profesional

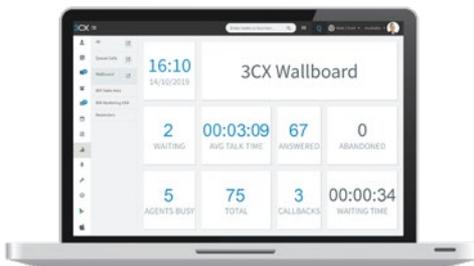
3CX Sistema Telefónico,
Edición Enterprise

Aheeva
CCS7

www.youtube.com/noticiasdelcanal

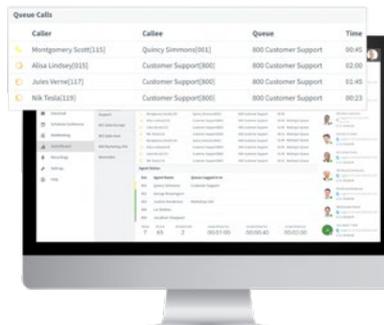
Características: PBX-IP que funciona on-premise o en la nube, incluye las funcionalidades de la edición estándar como Comunicaciones Unificadas, conferencia web WebRTC, presencia, chat, softphones, apps para smartphones, cliente web, chat en vivo para sitios web y más, añade integración CRM, funciones de Call Center y reportes avanzados.

Soporte: Suscripción anual, mantenimiento, entrenamiento y actualizaciones gratis.



Características: PBX-IP que funciona on-premise o en la nube, incluye las funcionalidades de la edición Profesional como Comunicaciones Unificadas, conferencia web WebRTC, presencia, chat, softphones, apps para smartphones, cliente web, chat en vivo para sitios web, integración CRM, call center y reportes avanzados y añade opciones de grabación avanzada, ruteo basado en habilidades, failover y más.

Soporte: Suscripción anual, mantenimiento, entrenamiento y actualizaciones gratis.



Características: Solución Todo-En-Uno que contiene todas las herramientas necesarias para administrar la operación del centro de contacto desde un solo punto integrando múltiples canales de comunicación de voz, SMS, chat, correo electrónico, redes sociales (Twitter, Facebook) y WhatsApp, integraciones con CRMs como Sugar, Suite o Zendesk, con IVRs, dashboards, formularios y grabaciones de audio y video.

Soporte: Un año.



Avaya

Workforce Optimization

Características:

Ayuda a garantizar que los empleados de entrega de servicios cumplan con el estándar de excelencia, además de impulsar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa. Asimismo, ayuda a las empresas a transformar el engagement con el cliente y cumplir con las regulaciones existentes y emergentes de la industria, como el Reglamento General de Protección de Datos.

Soporte: Soporte indefinido bajo pago de licencia.

Avaya

Proactive Outreach Manager

Características:

Genera campañas de marcación predictiva basadas en agentes, servicios interactivos, notificaciones telefónicas, email o SMS; reduce costos de servicio y soporte con notificaciones automáticas; mejora la productividad de los agentes con modos de marcación predictiva, y ayuda a establecer el logro de los niveles de servicio objetivo en “piloto automático”.

Soporte: Indefinido bajo pago de licencia.

CCX - Cisco

Unified Contact Center Express version 12.0

Características:

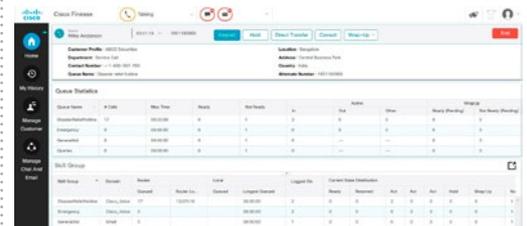
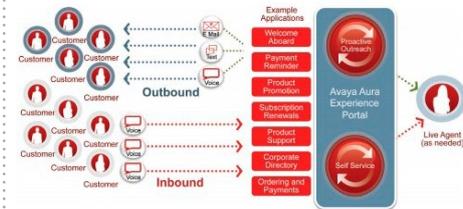
Ofrece una solución de administración de interacción con el cliente altamente segura, virtual y sofisticada para la creación de campañas de entrada, salida y omnicanalidad sobre una plataforma IP. Está especialmente diseñada para centros de contacto de mediano nivel, sucursales y corporativos de hasta 400 agentes. Se comercializa bajo el modelo de suscripción basado en Flex Plan.

Soporte: 90 días.

AVAYA AURA® WORKFORCE OPTIMIZATION

Fully unified, best of breed and market leading

- Complete, Integrated WFO Suite
- Enterprise-Wide Customer Engagement
- Actionable Insights



GUIA

Cisco

Unified Contact Center Enterprise - CCE version 12.0

Características:

Ofrece una solución de administración de interacción con el cliente altamente segura, virtual y sofisticada para la creación de campañas de entrada, salida y omnicanalidad sobre una plataforma IP. Está especialmente diseñada para centros de contacto empresariales de +400 agentes. Se comercializa bajo el modelo de suscripción basado en Flex Plan.

Soporte: 90 días.

Jive

GoToConnect Contact Center

Características:

Ofrece soluciones inteligentes, escalables y potentes para el centro de contacto en la nube y opciones de analítica en tiempo real para organizaciones de todas las dimensiones. Se asegura capaz de mantener la productividad de los agentes y la satisfacción de los usuarios.

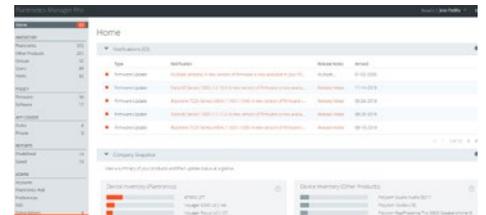
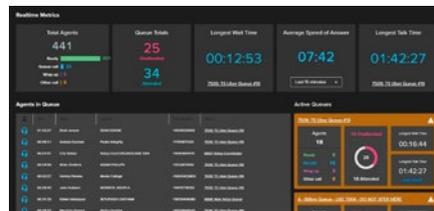
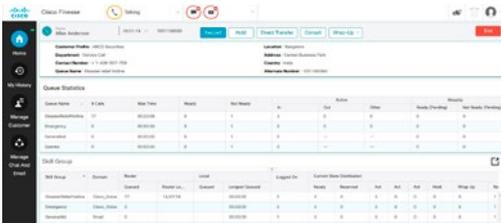
Soporte: Se tiene un SLA de 99.99% de disponibilidad de la plataforma.

Plantronics

Manager Pro

Características: Es una plataforma Software as a Service que analiza información obtenida de los auriculares, para brindar datos y reportes de inventario, de conversación y exposición al ruido, así como de formación y rendimiento, lo que permite identificar posibles mejoras tanto de los equipos como del personal.

Soporte: Su vigencia es el tiempo que se contrate el servicio.



SAP

ContactCenter365

Características:

Permite a las empresas brindar una experiencia satisfactoria a sus clientes sin importar cómo se conecten. Con las llamadas enrutadas al agente disponible mejor calificado, aumenta la resolución del primer contacto. Los operadores en la oficina, en el punto de venta y en todo el mundo comparten un único recurso para todas las tareas relacionadas con el servicio, con todo lo que necesitan integrado en sus aplicaciones comerciales.

Soporte: Edición en la nube hasta cuatro veces por año.



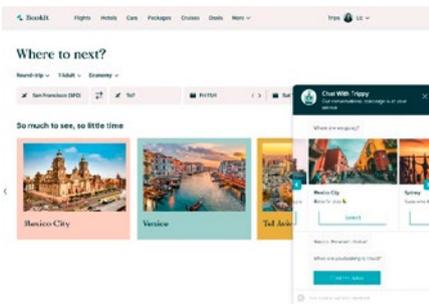
Zendesk

SunshineConversations

Características:

Es parte de la plataforma CRM abierta y flexible de Zendesk Sunshine. Es nativo de Amazon Web Services (AWS). Permite a las empresas integrar y comprender todos los datos de sus clientes para que los desarrolladores cuenten con datos que les permita crear e implementar aplicaciones y servicios para clientes más rápidamente. Permite mantener una conversación continua independientemente de los canales, incluidos Facebook Messenger, WhatsApp, LINE, WeChat, Telegram, Twitter DM, Viber, Kakao Talk, SMS, RCS y a través de aplicaciones web nativas de iOS y Android.

Soporte: Acompañamiento inmediato para su uso.



Zendesk

Guide

Características:

Es una base de conocimientos fácil de usar que permite a los clientes resolver por sí mismos los problemas de soporte. Con este producto, las empresas pueden escalar y redirigir los tickets utilizando el autoservicio inteligente, incluyendo herramientas potenciadas por la IA como Answer Bot, para así aumentar la satisfacción del cliente y del agente, al tiempo que se reducen los costos de soporte.

Soporte: Acompañamiento inmediato para su uso.



USA COMPUTER TIENDAS EN LÍNEA PARA LOS CANALES

IP

EL COMERCIO ELECTRÓNICO YA NO ES UNA TENDENCIA, SINO UNA NECESIDAD, POR LO QUE AQUELLOS CANALES QUE AÚN NO TIENEN SU PROPIA TIENDA EN LÍNEA USA COMPUTER LES OFRECE LA OPCIÓN DE TENERLA EN TAN SOLO 30 DÍAS.

Urge la transformación del negocio

La transformación digital es importante y urge, porque existen casos de empresas que han trabajado el modelo tradicional como Blockbuster que no supieron reaccionar a los cambios y hoy existe un Netflix dominando el entretenimiento a nivel mundial. Por otro lado, compañías como Forever 21, que tenía alrededor de 800 tiendas físicas y tuvieron que cerrar porque otras empezaron a vender en línea y ellos no respondieron a tiempo a los cambios. Estos son algunos ejemplos que mencionó Juan Carlos Arias, Ecommerce Manager en USA Computer, sobre la necesidad de digitalizar el negocio.

“Las empresas que todavía trabajan el modelo tradicional tienen sus días contados, porque el usuario está cambiando sus hábitos de compra, de consumo y la manera en que se comunica”: Juan Carlos Arias.

Sin duda la transformación digital ha traído una revolución en la sociedad, las empresas se están automatizando y se están perdiendo empleos. Aunado a ello, otro tema que ha sido un parteaguas en la humanidad son las redes sociales, han cambiado la manera en que nos comunicamos y también nos ayudan a conocernos más y a tener más información para tomar mejores decisiones.

A portrait of Juan Carlos Arias, a man with a beard and short hair, wearing a dark suit jacket, a light blue patterned shirt, and a dark blue tie. The background is a light yellow wall with white geometric patterns.

JUAN CARLOS ARIAS

“En nuestra plataforma garantizamos protección de la información de los usuarios en sus transacciones en línea, manejo de datos o pagos con tarjeta de crédito. Tenemos también un sello que encripta la información, por lo que no puede ser robada o hackeada”: Juan Carlos Arias.

Porqué es importante tener una tienda en línea

Los hábitos de consumo están cambiando y los usuarios buscan ser más prácticos. “Una tienda en línea ayuda a mostrar las características del producto, su precio y una vez que tiene eso, busca la reputación de la tienda por medio de las redes sociales”, indicó el directivo.

Destacó que no sólo se trata de colocar una tienda en línea y vender, ya que son varios factores los que han cambiado, por ejemplo: los usuarios revisan los comentarios de las tiendas y su experiencia de compra, sean positivas o negativas.

“No sólo se trata de tener una tienda bonita o de acceso rápido en cuestión tecnológica, sino que es necesario escuchar al usuario para que con base en sus necesidades se vaya adaptando la tecnología”, afirmó Juan Carlos Arias.

USA Computer tu tienda de manera fácil

La compañía ha implementado un nuevo modelo en la industria en el que a través de su plataforma de negocios Business to Consumer (B2C) y Business to Business (B2B), que se ha construido con base en la experiencia en eCommerce de USA Computer desde 2008.

Consiste en reunir a compradores y vendedores en un mismo lugar, ya que es tendencia mundial el modelo de negocios tipo “tiendas oficiales”.

“Existen casos como Amazon, MercadoLibre, Alibaba que trabajan en ese esquema de tiendas oficiales. Nosotros tenemos nuestra plataforma Marketplace en la que a través de especialistas generamos el tráfico del usuario final hacia nuestras tiendas que están enfocadas al público en general, así como en las pequeñas y medianas empresas (PyME)”, explicó.

Agregó que hoy en día no solo los usuarios buscan en Internet, sino que las PyME son el mayor foco de atención.

Atención y soporte

Una de las principales fortalezas de USA Computer es que sus tiendas están adaptadas al mercado mexicano; es decir, tienen dos modelos de atención en las tiendas oficiales que les han dado buenos resultados, por un lado el tradicional, “todavía hay clientes que hablan por teléfono para hacer su pedido, y hay otros, en su mayoría millennials que se comunican por WhatsApp o Messenger de Facebook. Por eso la comunicación es muy importante en las tiendas, porque deriva la atención inmediata que se le da al usuario, al cliente o a la empresa que esté visitando en ese momento la tienda oficial. Se atiende desde su localidad, lo que genera mayor confianza y va creando buena reputación en las compras en línea”.

Otra de las fortalezas de USA Computer es contar con tiendas locales debido a que de esa manera garantiza el respaldo a los clientes. “Una de las ventajas de nuestras tiendas que están en algunos estados o regionales es que el inversionista o el distribuidor es de la zona, lo cual da mayor confianza y hace que el cliente se sienta más seguro de comprar en línea”, indicó el directivo.

Infraestructura segura

Al manejar datos sensibles de los usuarios, USA Computer sabe que la seguridad es un punto demasiado importante, y más con las nuevas políticas de privacidad que se están solicitando a nivel mundial y en México a través de la Asociación Mexicana de Internet, de la cual son miembros. “Nuestro dominio es de validación extendida; es decir, que las autoridades competentes hacen una auditoría de la empresa para determinar que sus prácticas son responsables, que existen y están dados de alta en la Cámara de Comercio”.

Tienda personalizada

Las tiendas de USA Computer son 100% personalizables para el inversionista, incluyen con un catálogo categorizado y actualizado en tiempo real en precios, existencias o novedades, además contiene imágenes de los productos.

“Cada tienda de USA Computer está montada en tres servidores de Google Cloud, por lo que son elásticos, y cuando un cliente tenga demasiado tráfico esa tienda no va a consumir recursos de otras, sino que sus recursos crecen para atender la mayor cantidad de tráfico, no se va a alentar y no se va a caer”, explicó Arias.

Añadió que esa es una de sus fortalezas porque cada tienda tiene tres servidores, uno basado en el tráfico y en la plataforma, otro que maneja las bases de datos y el tercero administra las cuentas de correo electrónico, “Esto da mayor confianza al cliente y al inversionista, por tener una plataforma robusta, moderna y digital”.

Valores agregados

-Cuando un inversionista adquiere una tienda no lo dejan solo, por lo que el respaldo es un diferenciador, ya que abrir una tienda es solo el principio de una aventura emprendedora.

-Apoyo con estrategia comercial digital por medio de herramientas sin costo, que ayuden a generar ganancias y fidelizar clientes. Se realizan envíos a la base de datos con el logo de la tienda en los que se anuncien ofertas, promociones, novedades, etcétera.

-Tiempo de entrega de la tienda en línea: 30 días. Son libres de programación y mantenimiento, por lo que el cliente solo tiene que encargarse de promocionar y vender.

-USA Computer se encarga de realizar los envíos de entrega de productos hacia el usuario final, cuenta con alianzas con mensajerías a precios especiales para hacer llegar pronto los productos.

“Invito a que se unan a esta transformación digital y este nuevo modelo de negocios que impacta no solo en la industria, sino en el comercio electrónico, ya que nos estamos uniendo a plataformas como MercadoLibre, Linio y Amazon. La gran ventaja es que no cobramos regalías ni comisiones por las ventas, lo que ayuda a que sea una buena opción tener tu propia tienda en línea”: Juan Carlos Arias.

Informes:

franquicias@usacomputer.com.mx

Tel: 55 4747-2724

<https://usacomputer.com.mx>



CONOCE MÁS DE USA COMPUTER

Nuestra Propuesta

Te proponemos un esquema único de distribución en línea a través de tu propia tienda online con categorías de Cómputo, Electrónica y Soluciones, sin necesidad de tener inventario o infraestructura con altos costos de operación y mantenimiento ya que es 100% digital con cobertura regional y nacional a través de nuestra plataforma USA COMPUTER-WEB STORE que reúne a compradores y vendedores en un solo lugar.

Nuestras Tiendas Oficiales incluyen catálogo categorizado con imágenes de productos, precios, promociones, disponibilidad, ficha técnica en tiempo real ya que estamos conectados a mayoristas y fabricantes de la industria, garantizando uno de los mejores precios del mercado.

Nuestras tiendas son 100% gratuitas y sin costo de mantenimiento, además son independientes y personalizables, no te cobramos comisiones por venta, publicidad o regalías, si tienes productos o servicios que no vendemos nosotros los puedes publicar en tu tienda en línea.



Tienda Oficial Monterrey



Tienda Oficial Cancún



Tienda Oficial Oaxaca

Infraestructura de 3 servidores en línea

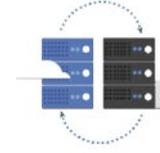
Tu Tienda Oficial se aloja en los servidores de Google cloud con la nueva tecnología de escala automática de recursos por demanda, la cantidad de usuarios que navegan en tu tienda nunca se verán afectados en su experiencia de compra, nuestro segundo servidor aloja las bases de datos con tecnología SSD de almacenamiento lo cual nos permite tener los servidores más rápidos del mundo y una experiencia única a la hora de navegar por nuestras Tiendas Oficiales y nuestro tercer servidor administra las cuentas de correo para que siempre te lleguen las notificaciones de tus pedidos. Tu Tienda Oficial no comparte recursos tecnológicos con otras tiendas.



 **Google Cloud 1**
Para alojar las Tiendas Oficiales
Micro 8 Núcleos, 32GB Ram
10TB SSD , Transf de 7TB



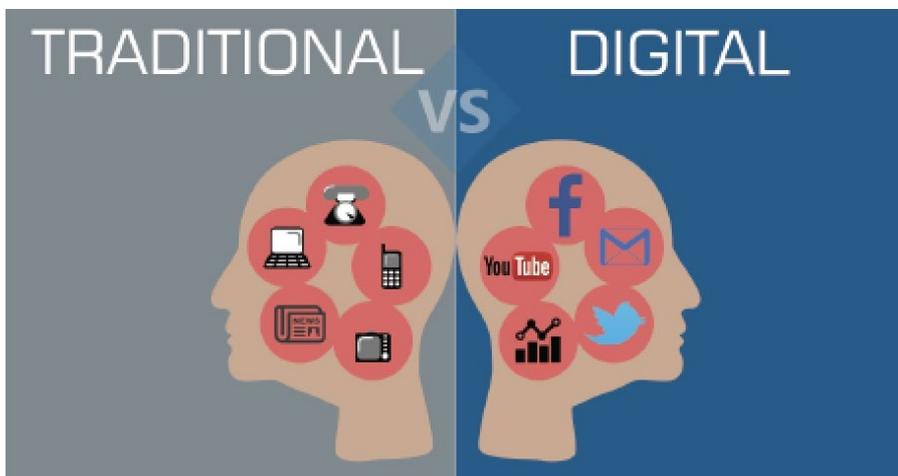
 **Google Cloud 2**
Para alojar las bases de datos
Micro 6 Núcleos, 16GB Ram
20TB SSD , Aurora MySQL



 **Google Cloud 3**
Para alojar las cuentas de correo
Micro 2 Núcleos, 8GB Ram
8GB SSD, Cpanel

Estrategía de Marketing Digital Automátizado

Aquí es donde nos diferenciamos de los demás. Cuando adquieres tu Tienda en Línea NO te dejamos solo, sabemos muy bien que tener una tienda en línea es apenas el inicio de una gran aventura emprendedora, si no se tiene hoy en día una verdadera estrategia comercial digital es imposible que los clientes en línea que te están buscando te encuentren, por eso hemos implementado una serie de herramientas que nos van a ayudar a generar ventas en tu Tienda en Línea y a fidelizar clientes que es lo más importante sin costo alguno durante la duración de tu membresía, este es nuestro valor agregado.



¿Cómo lo hacemos?

Hoy en día los hábitos de consumo de los usuarios de la red han cambiado ya que lo primero que buscan es que la tienda tenga una buena reputación a través de los comentarios de los demás usuarios, es por esto que tu tienda tiene interacción desde los productos a las redes sociales ya que a través de ellas vamos a ir creando una buena reputación de tu tienda. La fidelización de clientes lo vamos a hacer a través del Mail Marketing, desde esta herramienta le vamos a estar enviando a tu lista de clientes promociones de productos con tus datos y liga de tu tienda, por ejemplo, si un cliente tiene más de un mes de no visitar tu tienda, el sistema lo detecta y le envía un correo mostrándole los últimos productos que vio en tu tienda, así mantenemos tu base de clientes con seguimiento automatizado y lo más importante generando ventas.

Formas de Contacto

Nuestros hábitos de comunicación también han ido cambiando en esta era digital y el teléfono convencional ya ha pasado a ser cosa del pasado, por eso agregamos a tu tienda las nuevas herramientas digitales de comunicación como el whatsapp y el messenger ya que son las herramientas más modernas de comunicación que están hoy en día al alcance de la mano y disponibilidad del usuario.

Negocios Digitales, una forma de crecer colectivamente

Creemos que en la unión está la fuerza y hoy en día en un mundo globalizado y cada vez más competitivo hemos encontrado la fórmula digital para lograr hacer crecer nuestras empresas. Por ejemplo, tú empresa le compra a tus mayoristas o fabricantes un promedio de medio millón de pesos a un millón de pesos mensualmente pero no logra obtener los beneficios que los mayoristas o fabricantes les otorga a grandes empresas como Walmart, Telmex, BestBuy, etc, Por su volumen de compras y esto lo vemos a diario lo cual se convierte en una desventaja competitiva para las PyMES.

Al momento de adquirir tu tienda en línea con nosotros te sumas en automático a las compras colectivas a través de nuestro portal de mayoreo, al ir incrementando las compras a los mayoristas y fabricantes vamos a empezar a tener la fuerza para negociar mejores beneficios para nuestra comunidad de negocios los cuales de forma inmediata serán transmitidos a nuestros inversionistas ya que estamos conectados a sus inventarios.



A ver, ¿Cómo funciona mi Tienda en Línea?

El proceso de distribución es muy sencillo y no afecta tu forma de operar que actualmente tienes ya que es paralelo, te lo vamos a explicar en 4 pasos.

Paso 1

El cliente visita nuestra plataforma de negocios la cual genera el tráfico hacia las Tiendas Oficiales en la sección de Dónde Comprar, también puedes colgar tu tienda en línea en tu página corporativa, promocionar en tus redes sociales tu tienda de forma directa con tus clientes, etc.

Paso 2

El usuario encuentra tu Tienda en Línea y busca el producto que anda buscando, levanta el pedido y lo paga a precio público y te da su dirección de envío donde se lo vamos a enviar.

Paso 3

Tu Tienda en Línea te notifica el pedido pagado a través del correo de la tienda y la dirección donde se va a entregar el producto, cuando recibes el pago en firme de tu pedido le facturas a tu cliente.

Paso 4

Levantas tu pedido en nuestro portal de Mayoreo a precio de distribuidor, nos indicas la dirección de envío del producto de tu cliente, Pagas tu pedido, nosotros lo enviamos a tu cliente a través de las paqueterías con guía el cual vamos a darle seguimiento hasta que le llegue a tu cliente, tu factura de compra te llega a tu correo de la tienda o al correo que nos indiques.

Tu tienda en Línea, Segura y Moderna

Tu tienda en Línea incluye los más modernos mecanismos de seguridad para poder hacer comercio electrónico de forma segura. Nuestra plataforma utiliza los servidores de Google cloud, certificado de sitio web auténtico (Secured by Sectigo), sello de comercio Electrónico (prácticas responsables)



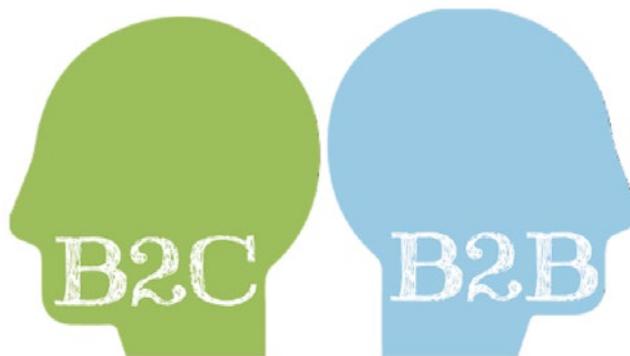
Validación de Dominio Extendido



Certificado de información SSL

ROI - Retorno de Inversión

Como habrás notado hemos invertido en nuestra plataforma lo último en tecnología y herramientas de última generación para crear un modelo de negocios que es tendencia mundial en comercio electrónico en plataformas B2C (comercialización de tu empresa a consumidor a través de tu Tienda en Línea) y B2B (comercialización de tu empresa y la nuestra) pues tenemos los 2 modelos en nuestra plataforma de negocios, siguiendo modelos exitosos probados como amazon, alibaba, mercadolibre, linio que son plataformas que operan bajo el esquema de Tiendas Oficiales, nosotros somos los primeros en creer en que este nuevo modelo de negocios llegó para quedarse y evolucionar, es por eso que le hemos apostado a la digitalización de las empresas y los negocios digitales.



Pero vayamos a lo más importante, ¿Cuándo tengo el retorno de mi inversión? A nosotros nos gusta ser realistas y no vender ilusiones por eso nos vamos a la proyección mínima que te podemos ofrecer. Por ejemplo, si tu membresía es de un año vamos a creer que en el peor de los escenarios lo recuperas en un año, así que si inviertes \$ 50,000.00 pesos hoy y aprovechas la promoción de pre-venta que tenemos de la mejora de la vigencia de la membresía de 1 año a 2 años por el mismo monto, entonces tenemos que dividir \$ 50,000.00 pesos en 24 meses lo cual nos da \$ 2,083.00 pesos mensuales de punto de equilibrio para que recuperes tu inversión a 2 años. Con esto te quiero decir que con 2-3 ventas mensuales con un ticket promedio de \$7,500.00 a \$16,500.00 pesos que generan aproximadamente \$ 785.00 pesos de ganancia lo cual vas a necesitar 3 ventas mensuales para recuperar tu ROI a 2 años, como verás nadie te va a dar todo lo que te estamos ofreciendo por \$ 2,083.00 pesos mensuales, esto sin contar la posibilidad de que tu Tienda en Línea te haga un pedido grande y recuperes tu inversión en una sola operación.

Escoge la membresía para tu Tienda Oficial

Para poder publicar tu Tienda en Línea en nuestra plataforma de negocios vas a necesitar una membresía por tiempo de publicación.

 **Aprovecha la pre-venta con el 29% de descuento en la membresía y llévate un año más de vigencia Gratis!!**
Paga tu membresía a 12 meses sin intereses

 **Membresía por 1 año** (+ 1 año gratis para 2 años) \$ 70,500.00 a **\$ 49,999.00 MN**
Precio con I V A [Comprar a 12 meses sin intereses](#)

 **Membresía por 3 años** (+ 1 año gratis para 4 años) \$ 126,000.00 a **\$ 89,999.00 MN**
Precio con I V A [Comprar a 12 meses sin intereses](#)

 **Membresía por 5 años** (+ 1 año gratis para 6 años) \$ 180,000.00 a **\$ 129,999.00 MN**
Precio con I V A [Comprar a 12 meses sin intereses](#)

SPE  **VISA**

Informes:
franquicias@usacomputer.com.mx
Tel: 55 4747-2724

<https://usacomputer.com.mx>

Busca COMSTOR sumar socios a iniciativas con causa

Autor: **Anahi Nieto**

• OFRECIERON LA EXPERIENCIA DE UNA “CENA A CIEGAS”.



URI SÁNCHEZ Y CLAUDIA SANTAMARÍA

El mayorista, junto a su canal Roue Consultores, realizó una donación a la ONG “Ojos que sienten”, con el objetivo de contribuir a una causa a la par de contagiar a otros socios para sumarse y desarrollar negocios.

La empresa tomó la inspiración a la vez de su socio Cisco, quien realiza continuas actividades benéficas en donde participan de manera voluntaria los empleados y viven experiencias juntos; a finales del año pasado acudieron a una casa hogar a obsequiar presentes a los niños y convivir con ellos.

“El relacionamiento con Cisco y seguir el mismo perfil que ha manejado nos dejó muy marcados, las actividades altruistas en las que pudimos trabajar juntos el año pasado te dejan un sabor bastante agradable de poder dar un poco de lo que tú haces a la comunidad”, dijo Uri Sánchez, vendor management director de Comstor México.

Sánchez agregó que, al igual que lo hacen en el esquema de negocio, también quisieron participar en las actividades con causa que, a su parecer, enriquecen desde el ámbito personal, laboral y a la compañía.

“Creo que algo que se debe fomentar cada vez más es la participación laboral y darle bastante a todas aquellas comunidades sensibles y vulnerables que tienen mucho valor con oportunidad de crecimiento y presencia activa, hay que ser incluyentes”, enfatizó el directivo.

Además, Xiomara Montes de Oca, marketing manager para México, dijo que pretendían repensar las experiencias del usuario final de una manera más introspectiva con el fin de lograr conectar de una forma con mayor profundidad.



JOSÉ MANUEL PACHECO Y XIOMARA MONTES DE OCA

“Somos un negocio, pero al final de cuentas queremos serlo con causa; por ello hay una parte vinculada con un canal y sus clientes, para ir tratando el tema de una asociación, con toda la cadena de valor conectados en el mismo punto con un fin”, explicó Montes de Oca. El objetivo del mayorista consiste en integrar a sus más de 300 partners a iniciativas y estrategias comerciales; en esta ocasión fueron de la mano con Roue Consultores, empresa especializada en soluciones y consultoría de Tecnologías de Información para la industria en México. Para Uri Sánchez, la estrategia consiste en “inculcar la semilla” a fin de tener participación con los canales y ser cada vez más innovadores, buscar la forma de exponenciar el impacto y que las actividades sean de manera masiva. Por su parte, el director general de la ONG “Ojos que sienten”, José Manuel Pacheco, dijo que resulta de mucha importancia fomentar acciones que ayuden a la población; además, buscan romper paradigmas y cambiar la percepción de la discapacidad, potenciar el desarrollo de capacidades humanas y generar oportunidades de crecimiento en todos los ámbitos.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 4 de cada 10 habitantes mayores de 15 años con algún tipo de discapacidad pertenecen a la población económicamente activa, aunque experimentan tasas de desempleo dos veces mayor al promedio.

La experiencia

Para comenzar la cena se pidió a los asistentes apagar sus celulares, formar hileras de cinco personas e ingresar al comedor sujetos de sus compañeros a fin de evitar perderse o caer. Una vez adentro, la oscuridad fue absoluta, ni un mínimo destello de luz era perceptible.

Por cada mesa había una persona designada para guiar a los participantes a fin de ayudarlos a sentarse, servirles la cena y proponer dinámicas.

La cena a ciegas duró cerca de una hora, en la que las personas conocieron a sus acompañantes de mesa sólo a través de su voz, trataban de concentrarse en escucharlos ya que el ruido de otras mesas era un fuerte distractor.

Pudieron enfrentarse a la vulnerabilidad de no ver nada y al esfuerzo de realizar una actividad simple, como alimentarse, sin saber qué alimentos eran, donde se encontraban los cubiertos o la servilleta, al final muchos optaron por comer con las manos.

Tales minutos en la oscuridad fueron suficientes para que los asistentes pudieran reflexionar sobre su condición, apreciar su vista y el resto de sus sentidos y ser realmente empáticos con las personas que tienen una discapacidad.

La luz regresó de forma gradual al comedor con sólo un par de velas, José Manuel Pacheco tomó la palabra y pidió a los asistentes que compartieran su vivencia; la consciencia y la introspección al encontrarse vulnerables fueron las principales observaciones.

Después, los participantes pudieron conocer a quienes los guiaron en su noche, personas con discapacidad visual; el impacto generó unos segundos de silencio y luego, con fuertes aplausos para reconocerlos, se dio por terminada la experiencia.

EPSON PRESENTÓ SU NUEVA IMPRESORA SURE COLOR SERIE F570

- BUSCA SUMAR CANALES A SU PROGRAMA
- RENTABILIDAD ALREDEDOR DEL 20%

Autor: **Raúl Ortega**



JOSÉ ÁNGEL **BARBA**

La empresa especializada en impresiones y fotocopiado, lanzó su nuevo modelo F570 con funcionalidades enfocadas para el sector textil, la cual busca ingresar en el mercado de sublimación y promocionales, para lo cual invita a los canales a sumarse e iniciar negocios con rentabilidad atractiva.

Con zafiros, prendas únicas y embajadores del estilo, todo ello enmarcado por una pasarela de modas, Epson celebró su más reciente tecnología, la impresora Sure Color serie F570 con la que se puede estampar en tela y convertir prendas en ropa personalizable, para ello se exhibieron algunas de las prendas que el diseñador Jesús de la Garza trabajó con este nuevo dispositivo.

“La pasarela incluye artículos de Jesús realizados con impresoras de sublimación. Con las cuales se puede estampar en tela y convertir las prendas en personalizables, pues la imaginación es el motor”: José Ángel Barba, gerente de ventas y mercadotecnia para impresoras de formato amplio en Epson México.

El modelo está disponible en formatos que van desde 24 hasta 64 pulgadas de ancho que imprimen en fundas para teléfono, mouse pad, rompecabezas o artículos que necesitan personalización.

Canales

El comercializar un dispositivo como la F570 resulta atractivo para los canales ya que la variedad de soportes en lo que puede imprimir permite ampliar el mercado de usuarios con diferentes necesidades a los que podría llegar, es por ello que Epson se ha dado a la tarea de asesorar y capacitar a sus partners con la intención de que logren acercar colores de impresión de alta profundidad al usuario final, de esta forma abundó José Ángel Barba: “Necesitamos que estos distribuidores especializados tengan el conocimiento en cuanto al funcionamiento de todo el ecosistema y sepan asesorar al cliente para que obtengan los colores correctos en la tela. Hay diferentes tipos de tela, con diferente blancura, pero el cliente siempre quiere un color en específico y debemos estar preparados para atender este tipo de requerimientos”.

La gama de Epson está tan diversa que los canales pueden trabajar con una u otra línea y verse beneficiados con los márgenes de utilidad que provee el fabricante, los cuales oscilan en el 20%, además de la confianza que genera la empresa, pues en el mercado de impresoras de 44 a 64 pulgadas obtuvo un market share del 96% en 2019.

Así bien, la compañía invitó a los canales a sumarse a este nuevo reto que emprende, donde apoyarán a los canales capacitándolos, evaluándolos y proporcionando ganancias razonables.

“Con los canales especializados que actualmente tenemos (que son 5), son pocos, pero estamos lanzando un nuevo mercado masivo que es el de los promocionales. Para este modelo (Sure Color F570) ya tenemos una lista de canales evaluados, pero estamos abiertos a recibir a nuevos, que quieran distribuir este equipo y nosotros cumpliremos con nuestra labor de capacitar al canal en producto, aunque como requisito necesitamos que tengan experiencia en el manejo de planchas o de los blancos para sublimación. Que conozcan la técnica”: gerente de ventas y mercadotecnia para impresoras de formato amplio en Epson México.



OWASP asegura que el 85% de las apps no mitigan los riesgos de seguridad

www.youtube.com/noticiasdelcanal

EN LA ERA DE LA DIGITALIZACIÓN, LOS PROCESOS, LOS SERVICIOS E INCLUSO EL ACERCAMIENTO DE FORMA DIRECTA CON LOS CLIENTES, CRUZAN POR DESAFÍOS EN TEMAS DE SEGURIDAD, DONDE LAS APLICACIONES PARA DISPOSITIVOS MÓVILES SE HAN CONVERTIDO EN UN MEDIO DE ACCESO PARA EL ROBO DE INFORMACIÓN, ES POR ELLO QUE APPDOME TOMA PROTAGONISMO CON SOLUCIONES QUE NO SÓLO LAS ASEGURA, SINO QUE TRABAJA DE CERCA CON ESTAS.

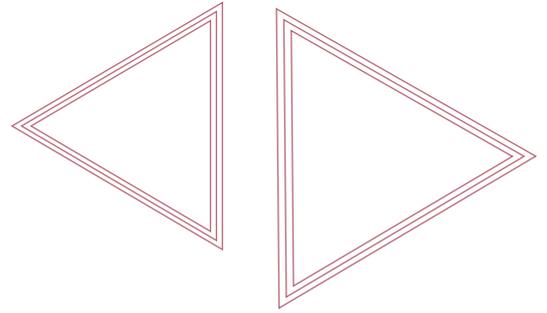
Autor: **Raúl Ortega**

La fundación OWASP (Open Web Application Security Project) se encargó de estimar los estándares más elevados de seguridad con los que debería trabajar una aplicación, proponiendo un listado de 10 puntos en los que se enmarcan diferentes elementos a cumplir y los cuales AppDome ha tomado como base para la realización de su plataforma que permite fortalecer la seguridad con principios fundamentales entre los que se encuentran el almacenamiento de datos inseguros, criptografía insuficiente, calidad del código del cliente, por mencionar algunos, pero la compañía no sólo se dedica a estos temas, en palabras de Luis Tapia, director de ventas de AppDome, así lo aseguró: “No somos un fabricante de seguridad, sino que también creamos apps web, integramos reconocimiento facial o biométrico, pues contamos con nuestro propio desarrollo biométrico”.

Con presencia en México y Brasil, la firma cuenta con una plataforma que funciona como as a Service, lo que le convierte en una forma atractiva, pues los canales al comercializar una solución de este tipo tienen la certeza de usarla sin distinción de horarios o días. Cabe mencionar que una vez creada o asegurada la app móvil con AppDome, el programa también permite firmarla y subirla en automático a la PlayStore y AppStore.



LUIS TAPIA



“Es una plataforma de aaS que agrega cualquier servicio móvil de terceros más AppDome a cualquiera app móvil Android o IOS”: Luis Tapia.

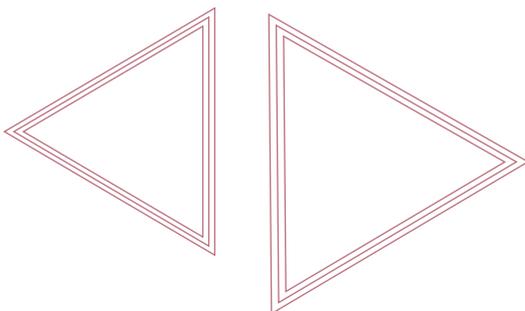
Así bien, los desarrollos producto del trabajo de la compañía han tenido tal calado en el mercado de la seguridad, que unos de sus logros se construyó en base al diseño de la aplicación de la Marina de USA, quienes en un ensayo para saber el nivel de seguridad, intentaron infiltrarse sin éxito alguno, lo cual les valió el reconocimiento de la comunidad experta en seguridad. Lo anterior no podría haber sido un fruto fortuito, por el contrario, se apegaron a los lineamientos de Owasp, quien en su momento indicó que el 85% de las app están inseguras porque no mitigan ni siquiera 1 riesgo y medio.

La empresa israelí- americana lleva 7 años en el mercado y se caracterizó por su eficacia para asegurar las aplicaciones, mientras otras empresas únicamente analizan las mejores prácticas en el código seguro del aplicativo móvil, las vulnerabilidades y el código seguro de las apps, AppDome actúa en consecuencia robusteciendo la protección.

“Somos una plataforma sin requerimiento de código para integrar seguridad o servicios de terceros a un aplicativo móvil o una app”: director de ventas de AppDome.

10 riesgos principales de OWASP Mobile de los que protege Appdome Mobile Security Suite

- M1 - Uso inadecuado de la plataforma.
- M2 - Almacenamiento de datos inseguros.
- M3 - Comunicación insegura.
- M4 - Autenticación insegura y M6 - Autorización insegura
- M5 - Criptografía insuficiente.
- M6 - Autorización insegura.
- M7 - Calidad del código del cliente.
- M8 - Manipulación de código.
- M9 - Ingeniería inversa
- M10 - Funcionalidad extraña



EOS M200 de **Canon**

Cámara sin espejo con sensor CMOS (APS-C) de 24.1 megapíxeles, AF de detección ocular y AF CMOS dual de píxeles mejorados. Facilita la captura de imágenes y videos.

Descripción

Diseño compacto y sin espejo, de operación sencilla. Permite compartir contenidos en redes sociales o en cualquier plataforma digital. Modo de disparador silencioso.

Características

- AF Dual Pixel CMOS con AF de detección de ojo
- Video 4K y video time-lapse con toma vertical
- Pantalla LCD táctil de 3.0 pulgadas inclinable 180°
- Tecnologías integradas de Bluetooth y Wi-Fi
- Rendimiento en condiciones de poca luz
- Disponible a partir del mes de marzo del 2020

contactame@esemanal.mx



Fase 800 Soporte senoidal regulado de **ISB SOLA BASIC**

No Break con capacidad de 800 VA, tiempo de respaldo a media carga 30 minutos, rango de operación de 95 -140 V.

Descripción

Conector USB, pantalla LCD. Para servidores de última generación que cuentan con CFP, equipo médico, equipo de instrumentación, entre otros.

Características

- Regulación con línea: senoidal
- Entrada: tensión nominal 127V, frecuencia nominal 60 Hz, intervalo 95 a 140V
- Salida: tensión nominal 120V, frecuencia con inversor operando 60 +-0,1Hz
- Potencia nominal 800 VA
- Regulación con el inversor +- 5%
- Tiempo de transferencia máxima: 4 ms
- Dos años de garantía

Disponibilidad

CT Internacional, CVA, DC Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, Intcomex, PCH y Tecnosinergia.

jmgabbai@isbmex.com



MX Master 3 de **Logitech**

Mouse inalámbrico y recargable, con seguimiento óptico avanzado que funciona sobre cualquier superficie, incluso cristal. Scroll con tecnología MagSpeed que entrega hasta 90% mayor velocidad y 87% más precisión que un mouse tradicional.

Descripción

Ergonómico, equipado con tecnología Flow que permite controlar hasta tres dispositivos diferentes de manera simultánea, y compartir archivos entre dos de ellos con solo arrastrar el mouse, aún si trabajan con sistemas operativos distintos.

Características

- Controles intuitivos para el pulgar
- Sensor Darkfield de 4000 DPI
- Carga completa dura hasta 70 días, una carga rápida de 1 minuto permite hasta 3 horas de uso
- Alcance inalámbrico 10 m
- Garantía es de dos años con el fabricante y consiste en intercambio de producto

Disponibilidad

CVA, Compusoluciones, CT Mayorista, Exel del Norte, Ingram Micro, Intcomex y PCH.

bortiz@logitech.com



NAS ZFS de **QNAP**

Solución de almacenamiento portátil con 24 compartimientos de la unidad ES2486dc. Con matrices portátiles, con dos controladores con procesadores Intel Xeon D-2142IT y conectividad de 10 GbE.

Descripción

Equipado con SO QES 2.1.1 que utiliza ZFS e incluye eliminación de datos duplicados y compresión basada en bloques. Arquitectura de TI adaptable al futuro. Útil para servidores de archivos de misión crítica, de virtualización y aplicaciones de nube comerciales.

Características

- Cada controlador ofrece cuatro puertos LAN SFP+ de 10 GbE y ocho ranuras RDIMM para alcanzar hasta 512 GB de memoria
- Dos ranuras PCIe compatibles con tarjetas de red de 10 GbE, 25 GbE y 40 GbE
- Capaz de realizar respaldos remotos, compatible con VMware Site Recovery Manager (SRM)
- Admite virtualización con VMware, Microsoft y Citrix
- Provee almacenamiento para entornos de OpenStack

Disponibilidad

Telsa Mayorista.

contactame@esemanal.mx



¡Síguenos en **f** /Revista eSemanal!

Manténte Informado

- Mayoristas
- Fabricantes
- Integradores

www.facebook.com/NoticiasdelCanal/

eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

f /NoticiasdelCanal



eSemanal
NOTICIAS DEL CANAL

TODA LA INFORMACIÓN TIC LLEGA A TÍ, EN TUS
REDES SOCIALES



www.esemanal.mx