

# Resumen Ejecutivo

Facturación de Advantage 360, PDV,  
CRM, OSS y Servicios de Valor Agregado.



## Contenido

Introducción.....	3
Acerca de ADVANTAGE 360.....	3
Soluciones de ADVANTAGE 360.....	4
OSS360.....	4
POS360.....	4
Terms360.....	4
Web360.....	5
Maintenance360.....	5
Funciones de Terceros Partidos.....	5
Infraestructura Local o en la Nube – ¡La decisión es suya!.....	6
El Éxito de Nuestros Clientes.....	6
Procesos Típicos de Pre-Ventas.....	8
Servicios de Valor Agregado.....	10
Precio versus Costo.....	13
Garantía de Devolución de su Inversión.....	14

## Introducción

Este breve documento está diseñado para ofrecer a los lectores una introducción a los productos y servicios de Advantage 360. Información adicional de los procesos de pre-venta, migración, pre-lanzamiento, pos lanzamiento, e información sobre servicios de valor agregado y de soporte está disponible en [www.advantage360.com/resource-library](http://www.advantage360.com/resource-library).

## Acerca de ADVANTAGE 360

Desde 1984, hemos desarrollado y evolucionado constantemente nuestros sistemas de facturación PDV, CRM y software de apoyo operativo que está diseñado para llegar más allá de nuestros clientes a sus clientes, y para proporcionar una experiencia excepcional en todos los niveles.

Esto comienza con una filosofía práctica a nivel corporativo que sumerge a nuestro equipo de desarrollo, y a nuestro personal de control de calidad y de apoyo en los detalles diarios de las operaciones de cada cliente. No sólo oímos, sino que escuchamos lo que tienen que decir y lo que necesitan para tener éxito. También, con frecuencia visitamos sus instalaciones para ver, oír y experimentar de primera mano cómo nuestras más de 70,000 funciones pueden ser ajustadas para que den mejor servicio en situaciones reales del mundo de negocios.

Aunque rara vez somos el primer proveedor de sistemas OSS de nuestros clientes, estamos decididos a seguir siendo su último proveedor. De hecho, nuestra tasa de retención es un inigualable 99.5%. Esto se debe a que estamos dedicados a asegurar que cada función, de alguna manera, promueva la adquisición y retención de los suscriptores, maximice los ingresos y recaudos, automatice los procesos para reducir la capacitación y dependencias del personal, y que ofrezca a los clientes un rápido retorno y valor duradero de su inversión.

Actualmente ofrecemos soporte global desde oficinas en seis países. Nuestras disciplinas de apoyo está bien establecidas y son impulsadas e inspiradas por la satisfacción y el éxito disfrutado por más de 200 clientes de niveles 1, 2 y 3 en todo el mundo.

Si usted es un operador de telefonía móvil, telefonía fija o de IP, proveedor de servicios, distribuidor o MVNO, y está considerando un alza en el crecimiento y la competitividad, lo invitamos a contactarse con nosotros para una demostración in situ o en línea. En esta demostración podrá ver la capacidad casi ilimitada de Advantage 360 software y sus servicios de soporte y de valor agregado que le ayudarán a alcanzar rápidamente sus objetivos y mucho más.

## Soluciones de ADVANTAGE 360

Fuera de la caja, nuestras soluciones son extremadamente ricas en funciones y proporcionan apoyo operativo verdadero desde el comienzo hasta el final. Después de eso, agregamos miles de nuevas funciones cada año y, a diferencia de otros, el 100% de la misma funcionalidad indispensable, que sirve a los clientes con infraestructuras convencionales locales o en premisas de TI, está disponible para aquellos que prefieren operar el sistema en la nube. A continuación se describe brevemente cada módulo:

### OSS360

Convergencia en Facturación de CSP, CDMA, TDMA, GSM, 3G, 4G, LTE, satélite, ILEC, CLEC, CENTREX, VoIP, ISP, WiMAX, WISP, MVNO, banda ancha, datos, SMS, MMS, contenido, Buzón de Vos, paging, IPTV y CATV.

Incluye CRM, marketing, promociones y gestión de comisiones, cuentas por cobrar, gestión de reclamos, puntaje de rotación de clientes, puntaje de crédito, mensajería, Libro Mayor, Cuentas por Pagar, lock box e interfaces de portabilidad numérica. Además provee mensajería por texto y por correo electrónico, inventarios de números y de SIM, acceso de agente y distribuidor, funciones completas de informes y dashboard, herramientas de formato de factura, EBPP interface web de auto-ayuda, CIBER 2.x, 3.x TAP, NRTRDE, CABS, medición e interfaces de aprovisionamiento, gestión de instalaciones de terceros partidos, interfaces de prepago IN e interfaces a casas impresoras, Información e integración con Apple Care +<sup>®</sup> e integración para Socios LRA de Verizon LTE.

### POS360

Punto de Venta integrado. Incluye ingreso y gestión de pedidos, gestión personal de ventas, inventario, inventario serializado, inventario de paquetes, inventario de troncos (trunks), cuarentena de equipos y equipos de alquiler de préstamo. Además, ofrece sistema de compras, requisiciones, transferencias de artículos, puntos automáticos para reordenar, actualización en masa de inventario, auditorías inalámbricas de inventario físico, ventas por menor, comisiones de tele-mercadeo y de técnicos, programación de personal técnico y de ventas, gestión de prospectos, gestión de cotizaciones, gestión de flujo de trabajo, etc. También incluye integración con Apple Care +<sup>®</sup>.

### Terms360

Gestión Integrada de Términos Post-pago y Prepago. Tratamiento automatizado de cuentas vencidas, incluyendo facturación medida (gestión de límite de crédito), gestión de promesas de pago, planes de pago, actividades de recaudos y gestión de comisiones sobre recaudos.

Las opciones de facturación prepago, a tarjeta de crédito y tarjetas bancarias son funciones estándar. Además, también se incluye una interfaz para numerosas plataformas IN de terceros partidos. Esto permite el uso de las mismas pantallas de interfaz de usuario, la configuración de planes, cuentas por cobrar, la interfaz web, etc. para la gestión de post-pago tanto como para prepago.

## Web360

Interfaz integrada diseñada para acceso remoto de agentes, presentación de facturas y pagos electrónicos e interfaz web de auto ayuda. Web360 es una capa de reglas de negocios que sirve de intermediario, de forma segura, entre el sitio web del usuario, que es diseñado con gráficos a su propio gusto, y la base de datos de SQL. Esto permite que los usuarios autorizados puedan crear cuentas, comprar productos, seleccionar y cambiar planes y servicios, activar, suspender o desactivar servicio, revisar, pagar o imprimir copias de su factura, registrar un reclamo, establecer restricciones por control de padres, programar una cita de venta y mucho más.

La documentación completa puede encontrarla en [www.advantage360.com/resource-library](http://www.advantage360.com/resource-library).

## Maintenance360

Nuestros servicios de mantenimiento están disponibles de manera personalizada o por paquetes. Los paquetes estándar incluyen lo siguiente: (1) Servicios de Gestión de Facturación asociados con la facturación mensual y tareas de distribución de facturas. (2) Servicios de Aseguramiento de Ingresos que están diseñados para asegurar que todo lo que ha sido facturado es totalmente recaudado. (3) Servicios de Análisis de Negocios para ayudar a los clientes en el análisis de procesos de negocio, de patrones de consumo y de mejores prácticas de consumo. (4) Mantenimiento de SQL Server / Herramientas y servicios de análisis de los recursos de SQL Server para mantener una base de datos saludable. Más sobre esto se puede encontrar más adelante en este Resumen Ejecutivo

## Funciones de Terceros Partidos

En general, siempre tratamos de desarrollar internamente todas las características y funciones pertinentes de la industria. Sin embargo, cuando un conjunto de funciones complejas es proporcionado de mejor manera por un tercer partido, creamos la integración a nivel de API, cuanto sea posible, de manera que podamos mantener nuestro sistema como la interfaz principal. De esta manera, la coexistencia con estos productos de terceros partidos es transparente para los usuarios.

Estos incluyen software de diseño y distribución de formularios tales como Jet Forms y Doc Origen, PC Charge y IP Pay para el procesamiento de tarjetas de crédito y el cumplimiento con las normativas de PCI, Melissa Data para la verificación de direcciones y certificación CASS, tablas de impuestos CCH, Tablas de Interconexiones Teletech, Primal, plataformas IN de Huawei y Alcatel, y aplicaciones numerosas de CABS. Además, aplicaciones de mapas y planteo y para gestión de instalaciones tales como StellarRAD, MapCom, CHR y CADTEL.

## Infraestructura Local o en la Nube – ¡La decisión es suya!

Mientras que el software como servicio (SaaS) puede ser una alternativa atractiva para nuevas empresas y operadores más pequeños, las soluciones basadas en premisas han existido por mucho más tiempo y han disfrutado mucha más amplia aceptación. Esto equivale directamente a la experiencia. Además, SaaS es típicamente un software de alquiler con un molde común en una nube IaaS. Como tal, las soluciones SaaS suelen ser menos ricas en funcionalidad, evolucionan a un ritmo más lento, y se atrasan en la entrega oportuna de nueva funcionalidad, que a menudo puede ser esencial para el operador en un mercado competitivo

Las nubes de hardware de infraestructura como servicio (IaaS) son ofrecidos por Amazon y otros que no requieren el alquiler de software y pueden aprovechar las economías de ensanchamiento y movimiento de la carga de personal de TI y de infraestructura a la subcontratación. Sin embargo, se requiere la potencia del mismo hardware, software, mantenimiento y repuestos para ejecutar una operación con una cantidad dada de suscriptores y usuarios, como con hardware local. Además, los requisitos de banda ancha de la interfaz de usuarios crecen con el tamaño y, si se interrumpe, las operaciones se detienen. Por lo tanto, no hace falta decir, la decisión de trasladar TI a la nube es una que debe sopesar cuidadosamente todos los costos, los beneficios y los imprevistos.

Para ofrecer a nuestros clientes todas las opciones posibles, nosotros continuamente desarrollamos un conjunto de aplicaciones muy ricas en funciones, de extremo a extremo, que soportan la operación idéntica en ambos ambientes de infraestructura, ya sea en la nube o hardware local. De hecho, nuestra interfaz web incluso puede implementarse para soportar la conectividad remota en conjunto con un sistema basado en instalación local. También ofrecemos la opción competitiva de pagos mensuales que no continúan por siempre, como la hace la renta de SaaS. Así que, independientemente de su infraestructura preferida de TI, nuestros clientes pueden disfrutar lo mejor de todos los mundos.

## El Éxito de Nuestros Clientes

Advantage 360 claramente está en el negocio de conducir el éxito del cliente. Por lo tanto, comenzamos por la entrega de soluciones de software y soporte que se centran en proporcionar una ventaja competitiva significativa.

Después forjamos relaciones directamente con los usuarios y con la gerencia, y proporcionamos miles de mejoras cada año que perpetúan esta ventaja. De este modo, el éxito del cliente es el resultado innegable y, si bien hay muchos más ejemplos, aquí hay algunos que empiezan a contar la historia:

“El excelente apoyo y atención que hemos recibido de Advantage 360 responde a todos nuestros requerimientos de negocios. Ellos son innovadores y muy prontos en proveer soluciones a todas nuestras demandas. Esta es una muy buena empresa y estamos deseosos de crecer nuestros negocios con el soporte que ellos nos brindan.” – CTO, **Digicel Bermuda**

“Es Celular en una caja” – CIO Internacional, **AT&T Wireless**

“Advantage 360 nos ha dado la flexibilidad de ofrecer a nuestros clientes nuevos servicios, planes y opciones de facturación por medio de sus funciones estándar. También ha reducido significativamente la carga de trabajo de nuestros empleados a través de su funcionalidad optimizada. Valoramos inmensamente nuestra relación con Advantage 360 y planeamos utilizar mucho más de sus sistemas.” – Gerente de TI, **ENMR –Plateau**

“Por el precio especial multi-sitio de Advantage 360, hemos podido implementar un sistema rico en funciones de facturación y de soporte operacional en múltiples operadoras, en varias regiones, a una fracción del costo de soluciones individuales.” VP de Facturación, **Atlantic Tele Networks**.

“Sabíamos que ahorraríamos en el costo al fusionar nuestros sistemas de facturación celular, línea fija, internet y IPTV en un solo sistema. Lo que no esperábamos era que nuestros empleados llegaran a la gerencia buscando más trabajo porque ya no tenían mucho que hacer.” CFO, **Strata Networks**

“Advantage 360 nos permite brindar soporte a nuestros clientes a través de una ancha gama de servicios y tecnologías en una sola plataforma.” - GM, **Choice Communications**

“Cuando escogimos a Advantage 360 teníamos una gran urgencia de reemplazar sistemas diversos e implementar el nuevo sistema en un período de 6 a 9 meses. No solo implementaron el sistema en tres meses, sino que su funcionalidad, capacidad y soporte, nos ha permitido crecer de menos de 3 millones de suscriptores a más de 5 millones en solamente 18 meses.” CTO, **SOTELMA**

"Después de varios años y dos fracasos con los proveedores anteriores de software en nuestra búsqueda de un sistema de facturación realmente convergente para nuestros servicios de telefonía fija e inalámbrica, servicios de negocios de Datos e Internet, el software de Advantage 360 nos ofreció toda la funcionalidad y capacidad que buscábamos....

Gracias a Advantage360 estamos en una posición mejor para ser más creativos y flexibles en nuestra oferta de productos, que es vital para nuestra permanencia como una entidad viable en lo que será un mercado de telecomunicaciones extremadamente competitivo. Nosotros estamos muy satisfechos por haber forjado una relación con ellos". CIO, **Antigua Public Utilities Authority**.

## Procesos Típicos de Pre-Ventas

El cuidado que se toma en el proceso de ventas es claramente donde empiezan las relaciones más duraderas entre el cliente y proveedor. Como resultado, hemos establecido los siguientes pasos, a prueba de tiempo, para promover el éxito más grande posible de un proyecto:

1. **Respuestas a las preguntas, RFI, RFP, etc.** – Estamos activos en más de dos docenas de asociaciones de telecomunicaciones y grupos de discusión, así como en la comercialización a través de los principales motores de búsqueda por medio de navegadores de internet y por contacto directo B2B. También respondemos inmediatamente cuando recibimos una consulta, RFI, RFP, etc.
2. **Acceso a la Biblioteca de Recursos** - Nuestra Biblioteca ofrece una gran cantidad de información valiosa de pre-venta que no tiene comparación con otros proveedores de BSS / OSS. Mientras que el acceso está protegido con contraseña, si los usuarios hacen clic en cualquier documento, aparecerá una ventana requiriendo registración. Animamos a nuestros clientes potenciales a visitar nuestra biblioteca de recursos y a experimentar la revisión a puerta abierta de sus políticas, los pasos y procedimientos que utilizamos para garantizar el éxito.
3. **Demostración en Línea** - Por lo general, aquí es donde nuestros clientes potenciales dan su primer vistazo a la gama de características y funciones que nuestras soluciones ofrecen. Aunque el recorrido es directo, rápido y guiado por uno de nuestros especialistas en la materia, es una buena idea dedicar por lo menos 2 horas. Existe ese tanto y aún mucho más que ver.
4. **Demostración Auto-dirigida** - A su petición, le enviamos un e-mail con un archivo zip que incluye una interfaz basada en internet que puede ser instalado en cualquier PC en unos 3 minutos. Esta se conecta a través de la Internet a un servidor y base de datos basado en una pequeña nube localizada en California que tiene suficientes datos preinstalados para empezar.

El archivo también incluye una introducción de 40 páginas en Inglés, francés o español que guía a los usuarios a través de la interfaz básica de usuarios en cómo crear una cuenta, vender dispositivos, asignar un número telefónico, seleccionar opciones de tarifas y activar servicio.



5. **Cotización Presupuestaria** - El precio se basa en la cantidad de servicios facturables (es decir, el número total de números de teléfono activos, direcciones de Internet, etc.) Una vez que tengamos esta información, le proporcionaremos una cotización presupuestaria detallada que será actualizada después de la finalización de un análisis GAP in situ, sin costo alguno para usted.
  
6. **Presentaciones In Situ** – Por lo general, las presentaciones in situ se hacen para cada departamento y se llevan a cabo en un período de dos días (o más). Estas dan la oportunidad al personal de ventas, mantenimiento, CRM, cobranzas, contabilidad, aprovisionamiento, informática, administración y otros departamentos de hacer preguntas y ver cómo A360 es capaz de cumplir o exceder los requerimientos de operación diaria y del futuro. Estas también son un excelente foro para que el personal comience el proceso de aceptación del proyecto (un paso muy importante). Una agenda típica de presentación se encuentra en [www.advantage360.com/resource-library](http://www.advantage360.com/resource-library).
  
7. **Análisis de Brechas** - Mientras que las presentaciones in situ son la oportunidad para que los futuros usuarios hagan preguntas a A360, el análisis de brechas es donde A360 visita cada departamento y hace preguntas a los posibles usuarios. El proceso toma típicamente dos días o más. La idea es descubrir requisitos de los usuarios que no pueden ser totalmente acomodados por las soluciones propuestas. Un cuestionario típico de brechas se puede encontrar en [www.advantage360.com/resource-library](http://www.advantage360.com/resource-library).
  
8. **Informe de Brechas y Discusiones** – Las notas tomadas en las presentaciones en línea e in situ, tanto como un resumen de la oferta de productos, datos del sitios web, la infraestructura existente de TI, así como la información y documentación obtenida durante el análisis de brechas se combinan en un informe detallado de brechas que identifica las áreas (si las hay) que podrían no ser resueltas perfectamente por las soluciones que ofrecemos. El informe final es típicamente de 30 a 50 páginas y a menudo hacemos recomendaciones con respecto a las áreas que podrían ser mejoradas por estas soluciones.  
  
Una vez que este informe está en manos de nuestro cliente potencial, una conferencia telefónica se organiza para discutir el resultado, incluyendo posibles nuevas formas de hacer negocios, soluciones alternativas, automatización de procesos y oportunidades de métodos más directos, personalización, etc.
  
9. **Cotización Refinada** - Después que se ha llegado a un acuerdo sobre las resoluciones de brechas (si las hay), presentaremos un presupuesto detallado definitivo que incluye las brechas. Esto raramente cambia la cotización inicial.
  
10. **Plan Inicial de Proyecto** - Esto comienza como un resumen genérico, con un nivel de detalle razonable de los pasos y procesos desde una fecha estimada de inicio hasta la primera semana después de la implementación. Esto toma en cuenta los requisitos del RFI / RFP, las brechas descubiertas y personal necesario previsto. Un plan más preciso se forma en la reunión después de las negociaciones del contrato.

## Servicios de Valor Agregado

Lo siguiente es una descripción a alto nivel de los servicios opcionales que ofrece Advantage 360 al estilo cafetería para los usuarios bajo soporte técnico:

1. **Gestión de Facturación** – Los siguientes servicios están disponibles para clientes que deseen utilizar los recursos de A360 para la generación de la facturación mensual y las tareas de distribución. El precio se basa en el número de ciclos de facturación de cada mes.
  - a. Procesar Registros no Rateados.
  - b. Auto-Aplicar créditos.
  - c. Calcular y Aplicar Cargos de Vencimiento.
  - d. Generar Facturación de Prueba.
  - e. Generar and Revisar la Facturación de Prueba, Resumen de Impuestos e Informes de Tendencias.
  - f. Generar y Revisar Ejemplares de Facturas.
  - g. Guardar la Facturación Aprobada.
  - h. Distribuir (Imprimir, Faxear, E-Mail, Enviar a Casa Impresora y / o Archivar) Facturas.

### **Beneficios:**

- Costos reducidos de mano de obra
  - Operación consistente de facturación
  - Experiencia técnica en todos los aspectos del software de facturación
2. **Aseguramiento de Ingresos** – Los siguientes servicios están disponibles para clientes que deseen utilizar recursos de A360 para asegurar que todo lo que ha sido facturado es completamente recaudado. El precio se basa en el número de interfaces de medición que están siendo utilizadas.
    - a. Reviso de archivos rechazados de consumo
    - b. Reviso de archivos ignorados de consumo
    - c. Reviso de consumo completado
    - d. Reviso de consumo rechazado
    - e. Informe semanal de resultados
    - f. Análisis de fraude de CDRs/EDRs que no están siendo facturados por el sistema

- g. Análisis / Auditoría de Planes
  - h. Configuración de Tarifas
3. **Análisis de Negocios** – Los siguientes servicios están disponibles para clientes que deseen utilizar los recursos de A360 para el análisis de procesos de negocios y los patrones de consumo de OSS360. A360 guiará a los usuarios en las mejores prácticas de consumo, y formulará un plan para ayudar a los usuarios a hacer cambios. Los precios de este servicio se basan en gastos de mano de obra y de viajes (si los hay).
- a. Análisis de los procesos de negocios de los usuarios en todos los departamentos.
  - b. Recomendaciones para la mejor utilización del software de A360
  - c. Análisis de la utilización del software A360
  - d. Recomendaciones para reducir costos y aumentar ingresos
  - e. Asistencia en implementar los procedimientos recomendados y capacitación
  - f. Asistencia en escribir procedimientos personalizados de operación
  - g. Asistencia en capacitación del personal interno de capacitación
4. **Gestión del Sistema y Recursos de SQL** – El mantener la salud de un servidor de base de datos es crucial para el funcionamiento eficiente de su negocio. Los diferentes sistemas operativos, discos duros, SAN, memoria, el CPU y los patrones de uso presentan resultados diferentes de operador a operador. Esto se determina por la forma en SQL Server opera internamente dentro de las bases de datos. Por lo tanto, para obtener los resultados más eficientes, un plan de mantenimiento robusto es necesario. Las tareas a – g, a continuación, se llevan a cabo al menos semanalmente. Las tareas h – p, a continuación, se llevan a cabo por lo menos mensualmente.

Los servicios de mantenimiento y análisis de recursos de SQL Server están disponibles para clientes que deseen utilizar los recursos de A360 para el mantenimiento de los servidores que alojan el software. A360 utilizará SQL Server y herramientas de análisis de terceros partidos que son proporcionados a nuestros clientes sin costo. El precio se basa en el número de sistemas creados en A360 que requieran mantenimiento.

- a. Ejecutar rastreo de SQL para analizar el rendimiento de transacciones diarias
- b. Comparación de datos de rastreos con datos de rastreos históricos para asegurar el potencial óptimo de SQL
- c. Re-indexación de la base de datos
- d. Monitoreo de problemas de Disco Duro
- e. Monitoreo de problemas de RAM

- f. Monitoreo de problemas de CPU
- g. Informar al cliente de todas las tareas ejecutadas
- h. Migrar tablas de consumo bruto a una base de datos alternativa, o generar archivos, usando bcp, para ser retenidos.
- i. Borrar el consumo bruto a partir de un tiempo acordado (por ejemplo: 3 Meses)
- j. Archivar / Borrar las tablas de consumo facturado (datos de CDR facturados)
- k. Migrar datos de consumo facturado a una base de datos alternativa o generar archivos para ser guardados.
- l. Borrar datos de consumo facturado a partir de un tiempo acordado (eje: 12 meses)
- m. Borrar tablas de consume por unidad (resumen de consumo)
- n. Borrar consumo por unidad a partir de un tiempo acordado (eje: 12 meses)
- o. Borrar tabla del historial de eventos a partir de un tiempo acordado (eje: 3 meses)
- p. Informar mensualmente sobre todas las tareas ejecutadas

**Beneficios:**

- Aplicación prioritaria de actualizaciones que mejoran el rendimiento de SQL
- Proveer recomendaciones sobre problemas relacionados con hardware
- Soporte en actualización de servidores o en migración relacionada con software de A360
- Incluye herramientas de monitoreo de Windows Server / SQL Server

5. **Gestión Enfocada del Sistema Central** – El servicio de mantenimiento enfocado de SQL y Windows Server construye una base sólida con el fin de mantener saludables la base de datos y la infraestructura del sistema operativo. Esto requiere supervisión segura y proactiva 24x7 de SQL y de servidores de Windows en un entorno físico o virtual, con notificaciones o alarmas y remediaciones automáticas, planes de mantenimiento de SQL y de Windows y control de almacenamiento y planes de mantenimiento. Para lograr esto, se establece para cada cliente un entorno operativo normalizado con las mejores prácticas. Esto se utiliza para medir las métricas predeterminadas. Además, desarrollamos y ejecutamos mensualmente todos los planes de mantenimiento que incluyen paquetes de servicios y actualizaciones estándar y urgentes de SQL y Windows Server, de acuerdo a la ventana de mantenimiento predeterminada y aprobada por el cliente.

Estos servicios críticos de negocio están disponibles para clientes que deseen utilizar los recursos profesionales de A360 para el establecimiento y mantenimiento de una fundación sólida de una infraestructura física o virtual de SQL, Windows, y de almacenamiento donde se está instalado el software de A360. Esto permite que A360 se convierta en un recurso adicional y un socio clave en mantener una infraestructura segura, estable y operacional del cliente mediante la utilización de los planes de mantenimiento de Windows Server y SQL, y mediante un monitoreo proactivo.

El precio es basado en el número de sistemas creados en A360 que necesitan ser monitoreados 24 x 7 en lo siguiente:

1. Métricas de Rendimiento de SQL Server 44 Core
2. Métricas de Rendimiento de SQL Server 57 Core
3. Alarmas de Problemas de SQL y Windows 74

**Beneficios:**

- Aplicación prioritaria de actualizaciones que mejoran el rendimiento de SQL
- Proveer recomendaciones sobre problemas relacionados con hardware
- Soporte en actualización de servidores o en migración relacionada con software de A360
- Incluye herramientas de monitoreo de Windows Server / SQL Server
- Un solo proveedor para la salud y el bienestar de la base de datos y el sistema operativo.

## Precio versus Costo

Mientras que el "precio" del software suele ser una cantidad que es dada por un vendedor, su "costo" puede fácilmente llegar a ser una cantidad totalmente diferente. Esto es porque el verdadero "costo" del software es su "precio" + el costo de soporte + / - el coste del personal necesario para operar y mantenerlo + el costo de software y personalización adicional (si los hay) que se requieren para lograr toda la funcionalidad necesaria + / - su impacto en los ingresos, la buena voluntad y la retención de clientes.

Por ejemplo, supongamos que el precio del Software A es de \$1.20, y el costo anual del soporte es de \$0.20. Mientras tanto, su funcionalidad incluida, automatización de procesos y la capacidad de apoyo operacional resultan en un ahorro anual por reducción de personal de \$0.15 dólares y un aumento anual de ingresos de \$ 2.00 por la buena voluntad, clientes nuevos y mejor retención de clientes existentes. Si se amortiza en 5 años, su verdadero costo se calcula como  $\$1.20 + (5 \times \$0.20) - 5 \times (\$0.15 + \$2.00) = \langle \$8.55 \rangle$ .

Ahora, supongamos que el precio del Software B es de \$1.00, y el costo anual del soporte es de \$0.18. Sin embargo, su funcionalidad moderada añade \$0.25 para el personal adicional, \$0.30 para comprar complementos y personalización crítica para el negocio, \$0.35 en fuga de ingresos, clientes y buena voluntad y \$0.05 en respaldo de software agregado. Si se amortiza en 5 años, su verdadero costo se calcula como  $\$1.00 + \$0.30 + 5 \times (\$0.18 + \$0.25 + \$0.35 + \$0.05) = \$5.45$ .

Esto es una diferencia en rendimiento neto de la inversión (ROI) de \$14.00. Por otra parte, si software A goza de buen soporte, Software A podría tener una vida útil de más de 15 años. Mientras tanto, software B pudiera requerir el reemplazo total en tan sólo 2 años o menos.

En cualquier caso, cuando estas cifras se refieren al precio típico de un sistema OSS, muchos millones de dólares están en juego. Además, cuando migraciones múltiples son necesarias en un corto período de tiempo, el desgaste de personal y el deterioro de las relaciones con los clientes pueden ser inconmensurables.

¿Cómo es posible tal disparidad en el valor de una propuesta? Es un simple asunto de exposición - Si Software A tiene 20 o más años de experiencia en el cumplimiento de requisitos reales de la industria para numerosos clientes y Software B tiene menos tiempo haciendo el trabajo y atiende a un menor número de clientes o es hecho para un área geográfica limitada, y / o se centra por completo en el mercado de "nube" que a menudo es menos exigente, Software B simplemente no ha sido expuesto al mismo nivel de requerimientos de funcionalidad para permitir ahorros en costes cotidianos como ha sido Software A.

Esto significa que es una buena idea el elegir el mejor software para sus necesidades en primer lugar, y después hacer los arreglos necesarios para ver cómo se pagará por ello.

## Garantía de Devolución de su Inversión

Dado el contenido de este documento, es evidente que estamos confiados en nuestra capacidad de ofrecer productos y servicios de alta calidad. También ofrecemos una serie de herramientas que ayudan a los clientes potenciales a validar esta capacidad mucho antes que se complete la venta. Sin embargo, tomamos un paso más allá mediante la inclusión de una oferta de garantía de devolución de su inversión por un lanzamiento exitoso como una condición escrita en nuestros contratos finales de compra.

Para información adicional por favor vea <http://www.advantage360.com/info/downloads> o contáctenos al +1 (909) 980-1034 o a [sales@advantage360.com](mailto:sales@advantage360.com).