

Wildix annuncia nuove soluzioni ed opportunità all'UC&C Summit 2022

Dopo essere stata inserita nel Gartner® Magic Quadrant™, si prospetta un anno di successo per la compagnia di UC&C grazie al riconoscimento del suo brand ed a nuovi strumenti di comunicazione.

Tallinn, 24 gennaio 2022 — Wildix, che ha ideato la prima soluzione UC&C orientata alle vendite, ha concluso oggi la **quarta edizione dell'UC&C Summit**: l'evento annuale dedicato ai Managed Service Provider per annunciare i nuovi sviluppi commerciali e le novità tecnologiche dell'azienda. In risposta alla pandemia di COVID-19 tutt'ora in corso, **l'evento si è svolto online per il secondo anno consecutivo**, raggiungendo **un numero record di partecipanti nel mondo (oltre 1,100)**.

Tra i partecipanti, si sono sicuramente distinti figure di spicco del team Wildix e numerosi ospiti speciali provenienti da compagnie internazionali come: **Cavell Group, ValueSelling, LinkedIn, Salesforce e Gong.io**.



Dopo il via con una famosa citazione del Manifesto futurista, il filo conduttore del Summit è stato l'approccio non convenzionale alla tecnologia UC&C dell'azienda, grazie anche all'introduzione di innovative strategie di marketing. Ma chi ha parlato ha anche evidenziato quanto questo approccio sia stato riconosciuto dal mercato: in particolare, **la strategia di Wildix di vendere la propria soluzione solo**

attraverso Partner certificati, è stata riconosciuta con il recente inserimento dell'azienda come Niche Player nel Gartner® Magic Quadrant™.

“È un evento incredibile, e dimostra che siamo sulla strada giusta,” ha detto Steve Osler, co-founder e CEO di Wildix riguardo questo riconoscimento. **“Il Magic Quadrant™ è uno strumento che utilizzano tutti i più importanti potenziali clienti per scegliere il loro Service Provider. Questo riconoscimento significa che ora il nostro brand è stato ufficialmente inserito tra i Top leader globali per le UCaaS.”**

Durante il Summit si è, inoltre, sottolineato quanto il brand Wildix sia cresciuto negli ultimi anni, dando **agli MSP Partner ulteriori ottime ragioni per usare il brand e la sua posizione nel mercato al momento della vendita.** Questo si dimostra particolarmente importante anche a causa dell'incremento del numero dei "Vampire vendors" - il termine che Wildix utilizza per definire quei brand UC&C che collaborano con MSP locali solo per assumere il controllo della loro clientela.

“I Vampire Vendors sono ancora là fuori, a rubare i vostri clienti, a trarne profitto per il loro tornaconto grazie al vostro lavoro di tutta una vita.” avverte Alberto Benigno, CSO di Wildix. **“Oggi, più che mai, potete prendere in mano il vostro futuro, grazie all'inserimento di Wildix nel Gartner® Magic Quadrant™.** Questo riconoscimento eleverà la vostra posizione da Partner di un vendor emergente, come molti altri, a Partner del **Vendor Europeo numero Uno riconosciuto da Gartner.**”

Al Summit sono state presentate anche le nuove soluzioni di Wildix, come i sistemi di comunicazione **WMS5 ed il futuro WMS6.** Molto si è detto di **x-bees: una delle soluzioni** più significative di Wildix per la comunicazione all-in-one, completamente browser-based e dedicata ad incrementare le vendite delle aziende che la utilizzano.

“x-bees permetterà ai clienti di superare i concorrenti rimuovendo ogni ostacolo nel raggiungimento del loro obiettivo: quello di incrementare il business,” ha detto Dimitri Osler, co-founder e CTO di Wildix. **“Limitarsi al fatto di far risparmiare del tempo ai clienti per lo svolgimento di operazioni quotidiane non redditizie non era abbastanza. Siamo stati i primi a fare un enorme passo avanti. Oltre a tutti i benefici legati alle UC&C, ora siamo in grado di fornire ai nostri clienti un'arma potente che si avvale delle ultime tecnologie di business intelligence per le vendite.”**

Questo include una maggiore e migliore **capacità di comunicare con i clienti,** ma anche il fatto di poter scovare nuovi potenziali clienti o analizzare le conversazioni grazie all'Intelligenza Artificiale. Per essere in grado di fare tutto questo, **x-bees si avvale della tecnologia di Salesforce e Gong.io,** che hanno partecipato con un

intervento privato al Summit per evidenziare il valore che le loro aziende sono riuscite a portare alla nuova soluzione Wildix x-bees.

Durante il Summit è stato annunciato anche **x-hoppers: la nuova soluzione Wildix dedicata alle vendite al dettaglio.**

*"I negozi al dettaglio possono rappresentare o il paradiso o l'inferno. Spesso, **la differenza sta nell'assistenza clienti che sono in grado di offrire.**"* ci ha raccontato Emiliano Tomasoni, CMO di Wildix. *"A differenza di altri sistemi di comunicazione al dettaglio, x-hoppers non punta a ridurre il numero di passaggi che si effettuano nelle operazioni in negozio ma a **raddoppiare l'aumento di clienti in negozio grazie ad un'eccellente assistenza alla clientela.** Ciò che x-hoppers promette si può riassumere in due parole: **umentare le vendite.**"*

X-hoppers consiste in dispositivi audio wireless connessi ad un unico sistema di comunicazione cloud-based in grado di collegare tutti gli addetti alle vendite ad un singolo canale vocale. Questo consente un supporto istantaneo alla clientela ed un collegamento diretto con i colleghi che lo possono utilizzare come sistema di chiamate interne. Una caratteristica da sottolineare è la capacità di **x-hoppers di effettuare chiamate tramite codice QR;** questo permette alla clientela di richiedere assistenza con un semplice scan, comodamente dal loro smartphone.

Oltre alla presentazione di nuove soluzioni, l'UC&C Summit ha anche enfatizzato **l'approccio che gli MSP dovrebbero adottare a livello marketing per vendere la soluzione Wildix.**

*"**Le nostre campagne marketing non sono dedicate a tutti**"* ha ribadito Emiliano Tomasoni. *"Il marketing può fare tanto per la tua azienda se sei a conoscenza della tua **posizione e riesci a mettere a fuoco le cose importanti.** E sapete una delle strategie più efficaci per raggiungere questo obiettivo? Offrire soluzioni verticali, ossia prodotti specifici a clienti specifici."*

Durante il Summit **sono stati, inoltre, premiati gli MSP Wildix che hanno raggiunto i risultati migliori durante l'anno. Sono stati 10 i Partner Wildix che si sono distinti tra il Q4 2021 e lo scorso anno che hanno ricevuto un premio in denaro,** sottolineando nuovamente l'impegno di Wildix nella crescita e nel successo del proprio Canale.

*"**Ora sta a voi decidere se siete pronti a usare tutto questo per aumentare i vostri profitti.** Spero avrete il coraggio di prendere in mano il vostro futuro ed assicurarvi il successo."* ha concluso Steve Osler.

Se sei un MSP e vuoi unirti all'ecosistema blu di Wildix, visita www.wildixpartner.com/it.

Informazioni su Wildix:

Wildix è la prima soluzione di Unified Communications orientata al 100% alla vendita.

L'azienda è stata fondata nel 2005 dai fratelli Osler, due giovani imprenditori con un solido background in informatica e ingegneria.

Wildix aiuta le aziende a crescere con prodotti sicuri al 100% che mettono la tecnologia più avanzata al loro servizio, offrendo un booster per ogni passo del customer journey. Oltre un milione di utenti attivi in tutto il mondo si affidano alla soluzione di comunicazione di Wildix. Migliaia di aziende in 135 paesi hanno visto significativi risparmi sui costi, processi aziendali più snelli e l'accesso a nuovi strumenti di business che garantiscono un ROI positivo.