

## **Wildix cierra el UC&C Summit de 2022 con nuevas soluciones y prometedoras oportunidades**

Recién aterrizado en su posición del Magic Quadrant™ de Gartner®, la empresa de UC&C recapitula un año de éxitos marcado por el reconocimiento de marca y el buen posicionamiento de sus herramientas de comunicación.

**Tallin, 24 de enero de 2022** — Wildix, el desarrollador de la primera solución UC&C orientada a las ventas, ha concluido la **cuarta edición de su congreso UC&C Summit**, un evento anual que reúne a los Proveedores de Servicios Gestionados (MSP) para comentar la evolución del mercado y anunciar las últimas propuestas de la empresa. Debido a la actual pandemia de COVID-19, **el evento se celebró de forma virtual por segundo año consecutivo**, logrando un récord de asistencia con **1.100 participantes de todo el mundo**.

La retransmisión digital contó con la intervención de las principales figuras de Wildix junto a numerosos ponentes invitados de **Cavell Group, ValueSelling, LinkedIn, Salesforce y Gong.io**.



Empezando con una cita del Manifiesto Futurista, el Summit recogió varias declaraciones muy rompedoras, en línea con el enfoque poco convencional de Wildix a la tecnología UC&C y las estrategias de mercado. Los ponentes también destacaron que este enfoque ha recibido una amplia aceptación en el mercado: en especial, se hizo hincapié en que **el compromiso de Wildix para vender su solución únicamente mediante Partners certificados ha sido validado por la**

**reciente incorporación de la empresa al Magic Quadrant™ de Gartner® como un jugador de nicho (Niche Player).**

**“Esto es genial y demuestra que vamos por el buen camino”,** dijo Steve Osler, cofundador y CEO en Wildix, sobre este reconocimiento. “El Magic Quadrant se utiliza por los mejores clientes potenciales para seleccionar a su próximo proveedor. **Este reconocimiento implica que ahora contáis con una marca tangible, oficialmente posicionada entre los líderes mundiales de las UCaaS”.**

Los ponentes insistieron en el valor de la marca Wildix, que ha aumentado increíblemente, **ofreciendo a los MSP aliados con Wildix una razón más para aprovechar el nombre de esta empresa y su posicionamiento en el mercado a la hora de vender la solución.** Este enfoque comercial es mucho más importante para hacer frente a la creciente amenaza de los “Proveedores Vampiros” (el término que Wildix utiliza para las marcas UC&C que cooperan con los MSP locales solo para hacerse con el control de su clientela) que compiten en el mercado.

“Los Proveedores Vampiros siguen ahí fuera, robando tus clientes, quedándose con la rentabilidad gracias a todo el trabajo que has hecho tú”, advirtió Alberto Benigno, CSO de Wildix. “Por suerte, **puedes tomar el control de tu propio destino, ahora más que nunca, gracias a la mención en el Magic Quadrant de Gartner.** Este reconocimiento eleva vuestra posición como Partners de un proveedor emergente, como otros muchos, a ser Partners de EL Número Uno, el principal proveedor europeo reconocido por Gartner”.

El Summit también albergó el anuncio de otras soluciones innovadoras de Wildix como los sistemas de comunicación **WMS5 y la llegada del próximo WMS6.** Seguidamente, tuvo protagonismo la propuesta más innovadora de Wildix: **x-bees,** la solución de comunicaciones integral y completamente basada en el navegador, dedicada a aumentar las ventas de las empresas.

**“x-bees permitirá a los clientes saltar por encima de sus competidores y eliminar los obstáculos para hacer dinero”,** explicó Dimitri Osler, cofundador y CTO de Wildix. “Solo ahorrar el tiempo de los clientes en actividades no rentables no era suficiente. **Somos los primeros en dar un gran paso más allá.** Además de todos los beneficios UC&C, mejoramos este arma con las últimas tecnologías en Business Intelligence para ventas”.

Estas últimas tecnologías incluyen **capacidades mejoradas para la comunicación con los clientes,** como el seguimiento de los consumidores potenciales y el análisis de las conversaciones con los clientes mediante Inteligencia Artificial. Para ejecutar estos dos aspectos, **x-bees se alía con Salesforce y Gong.io,** respectivamente. Los representantes de ambas empresas también participaron en

el Summit para poner en valor todo lo que su tecnología aporta a Wildix y a su solución x-bees.

Y eso no es todo... Los asistentes conocieron en primicia **x-hoppers, la nueva solución de Wildix diseñada específicamente para las compras de consumidores en tiendas físicas.**

“Las tiendas minoristas pueden ser el paraíso para algunos y el infierno para otros. A menudo, **la diferencia reside en la asistencia que recibes o no**”, afirmó Emiliano Tomasoni, CMO en Wildix. “A diferencia de otros, la promesa de x-hoppers no es reducir el número de pasos en la tienda. **Es más bien doblar las conversiones en la tienda mejorando la atención al cliente.** La promesa de x-hoppers se reduce a dos palabras: **augmentar ventas**”.

Aprovechando unos auriculares inalámbricos y un sistema de comunicación enlazado en la nube, x-hoppers reúne a los empleados de la tienda en un único canal de voz para facilitar el soporte instantáneo y las alertas entre compañeros, o incluso para usarlo como un *call center* propio de la tienda. En especial, **el sistema x-hoppers también es compatible con las estaciones de llamadas por código QR**, permitiendo a los clientes de las tiendas solicitar asistencia personal simplemente escaneando un producto con su *smartphone*.

Además de anunciar nuevos productos, el Summit sirvió para profundizar en el **enfoque especializado que los MSP deben adoptar a la hora de promocionar y vender la solución Wildix.**

“**Nuestras campañas de marketing no son para todo el mundo**”, dijo Emiliano Tomasoni. “El marketing puede hacer mucho por tu negocio cuando **consigues tu propio posicionamiento y centras el tiro.** ¿Sabéis cuál es una de las formas más efectivas de estrechar el cerco? Soluciones verticales. También conocidas como *ofrecer un producto específico a un consumidor específico*”.

Antes de concluir el Summit, **los MSP con mayores beneficios recibieron su felicitación** en un apartado especial que reconoce a los diez Partners con mayores rendimientos del último trimestre de 2021 y de todo el año. **Las felicitaciones se acompañaron con recompensas económicas**, destacando de nuevo el compromiso de Wildix con el crecimiento y el éxito del Canal.

“**Ahora, está en vuestras manos decidir si estáis listos para usar todo esto y aumentar vuestros ingresos.** Espero que tengáis el valor de controlar vuestro destino y consolidar vuestro éxito”, concluyó Steve Osler.

---

Con esta innegable “llamada a las armas”, Wildix anima a todos los MSP a unirse al ecosistema Wildix en: [www.wildixpartner.com/esp](http://www.wildixpartner.com/esp).

---

### **Sobre Wildix:**

Wildix es la primera solución de Comunicaciones Unificadas completamente orientada a las ventas. La empresa fue fundada en 2005 por los hermanos Osler, dos jóvenes emprendedores con una sólida experiencia en el sector de las tecnologías de la información.

Wildix contribuye al crecimiento de las empresas con productos 100 % seguros, poniendo a su servicio la tecnología más puntera y ofreciendo un impulso para reforzar cada uno de los pasos de la experiencia del cliente. Más de un millón de usuarios activos en todo el mundo confían en Wildix y en sus servicios de comunicación. Miles de empresas en 135 países ya disfrutan de un notable ahorro de costes, agilizan sus procesos comerciales y acceden a nuevas herramientas comerciales que garantizan un retorno sobre la inversión muy positivo.