

Primer despliegue de Comverse One se espera para fin de año

547 words

26 June 2008

[Business News Americas](#)

Spanish

(c) Copyright 2008 Business News Americas

Comverse, proveedor estadounidense de soluciones convergentes para operadores de telecomunicaciones, espera que el primer despliegue de su plataforma Comverse ONE en Latinoamérica con un operador ocurra hacia fin de año, indicó a BNamericas el gerente general de Comverse para Latinoamérica, Eduardo Mendoza.

La solución de facturación y gestión de cliente activo Comverse ONE se enmarca en el área sistema de soporte empresarial (BSS). En los últimos años, Comverse ha invertido considerablemente en BSS. La solución está diseñada para permitir que los operadores desplieguen lanzamientos de nuevos productos y cobren por ellos en una plataforma en tiempo real.

La plataforma Comverse ONE se puede segregar y cobrar en forma separada para diferentes usos. Por ejemplo, un empleado de una gran empresa puede tener un teléfono que usa tanto para el trabajo como personal y Comverse ONE puede identificar el uso y cobrar según este, dijo Mendoza.

La plataforma también está diseñada para agilizar el tiempo que un operador demora en comercializar productos nuevos.

"El problema más grande que tiene el operador es que tiene un montón de productos para ofrecer al mercado y necesitan orientarlos rápidamente al cliente. Como tienen distintos sistemas pierden tiempo, pierden dinero en lanzarlos al mercado", acotó.

Por ejemplo, cuando un consumidor está llegando al límite del crédito en su teléfono, un operador puede enviarle una promoción especial de minutos o mensajes SMS la que puede aprovechar si acepta la promoción en los próximos minutos, según el ejecutivo.

Los operadores pueden usar esta plataforma no solo para facturación, sino que también para marketing, señaló Mendoza, y agregó que un operador de gran nivel, cuyo nombre no mencionó, pudo reducir en 90% su tiempo de respuesta al mercado con nuevos productos.

"A los operadores les permite reaccionar rápidamente frente a la competencia. Entonces, con único modelo de datos y un único catálogo de productos puede organizar rápidamente promociones y eventualmente organizar los segmentos de clientes específicos a que el operador quiere apuntar", sostuvo Mendoza.

Los nuevos servicios de valor agregado son cada vez más importantes a medida que los operadores lanzan redes 3G, aptas para acceso de voz y datos.

Comverse ONE reúne los elementos de sus distintas plataformas.

La compañía ya tiene una sólida base en Latinoamérica para productos como su plataforma Insight, que proporciona buzón de voz y servicios relacionados para suscriptores de red fija. El ambiente de fuente abierta de InSight está diseñado para el lanzamiento de una amplia variedad de servicios de comunicaciones, mensajería y contenidos a través de redes IP, de conmutación de circuitos, híbridas e IMS.



Entre los actuales clientes de la plataforma Insight en Latinoamérica están Bahamas Telecommunications Company, el operador móvil brasileño Claro, y el operador móvil venezolano Movilnet.

Los clientes para la plataforma de facturación en tiempo real de Comverse son los operadores móviles venezolanos Digitel y Movilnet, el operador brasileño de telecomunicaciones Sercomtel, todas las operaciones en el Caribe de Cable & Wireless, y el operador de Surinam Telesur.

El sistema de facturación en tiempo real sirve como mecanismo de marketing para los operadores móviles para ofrecer capacidades de personalización más avanzadas y autoservicio para que los operadores puedan aumentar sus ingresos, rentabilidad y fidelidad de sus clientes, dijo Mendoza.

<http://www.bnamericas.com>