



Evolución de la capacitación en línea en directo: cualquier pantalla, en cualquier momento

NterOne utiliza la innovación para actualizar su programa de capacitación en línea, que lo posiciona muy por delante de la competencia.

"Somos capaces de ingresar a nuevos mercados y expandir nuestros ingresos brutos en un 20%"

— Anthony Hamilton, director y vicepresidente ejecutivo, NterOne Corporation

NterOne sabía que debía innovar su plataforma de capacitación. No solo para atraer a un público experto en tecnología, sino también para mantenerse por delante de la competencia y resolver nuevos desafíos.

Desafíos

- Innovar la capacitación en línea para diferenciar los servicios.
- Permitir a los clientes entrar a sesiones de capacitación con sus propios sistemas de video.
- Expandir los negocios para llegar a más clientes.

Conducir negocios en 31 países y poder llevar a cabo la capacitación de TI en diferentes husos horarios resultaba muy difícil para NterOne, lo que forzaba a los miembros del equipo de soporte a desarmar y volver a construir laboratorios de capacitación semanalmente, a veces incluso de la noche a la mañana. Para mantener las clases existentes e introducir clases más avanzadas, NterOne necesitaba optimizar su sistema mediante la creación de una solución completamente automatizada, en cualquier red y en cualquier momento.

NterOne conocía la familia de productos Cisco®, ya que utilizaron Cisco WebEx Meeting Center durante más de 7 años. Finalmente, la organización combinó la tecnología Cisco TelePresence® con los productos Cisco WebEx y crearon un entorno que dio paso a experiencias de reuniones siempre disponibles.

A pesar de que la tecnología CISCO WebEx era la solución ideal para alcanzar a los asistentes remotos, NterOne todavía necesitaba una solución que le permitiera integrar la solución Cisco TelePresence con el proyecto de tecnología de pantalla verde en desarrollo, ClearConnect.

Caso de estudio | NterOne

Tamaño: 50 empleados

Ubicación: Reston, Virginia

Industria: Educación





Con la nube de las salas de reuniones de colaboración (CMR) de Cisco, la integración de productos permite el crecimiento del nuevo mercado y aumenta la experiencia de calidad.

Soluciones

- Se combinó la videoconferencia de Cisco con la solución NterOne
- Se crearon salas de conferencia más amplias
- Se utilizó una nueva tecnología de pantalla verde para lograr una mejor capacitación de clientes

El nuevo entorno lleva a nuevas experiencias

La nube CMR de Cisco demostró ser la pieza esencial de una nueva modalidad de servicio llamada capacitación ClearConnect, la cual destaca a NterOne de los demás competidores de capacitación en línea en directo.

ClearConnect elimina los gráficos estáticos y utiliza la tecnología de pantalla verde para manipular el fondo detrás del capacitador durante una sesión de capacitación en línea.

El mercado de empresas se vuelve accesible

Para conectar las salas de conferencia de clientes empresariales, NterOne necesitaba resolver el desafío técnico que representaban los clientes que entraban a las capacitaciones con sus propios sistemas de video.

Con la nube CMR, NterOne contaba con el servicio necesario para alcanzar grandes audiencias sin un gran gasto de capital, lo que dio como resultado ahorros del 80% en gastos de capital.

Los clientes entran a sesiones con sus propios sistemas de video

“Antes de la nube CMR, ni siquiera podíamos hablar con el mercado empresarial”, dice Hamilton.

“Ahora, los clientes empresariales son parte de nuestro negocio, porque pueden entrar a nuestra capacitación ClearConnect con sus propios sistemas de videoconferencia, lo que aumenta los ingresos brutos en un 20%.”



Aumentos de ingresos en un **20%**





Resultados

- El desarrollo de la sesión de capacitación aumentó en un 50%.
- El ingreso por los servicios de capacitación empresarial aumentó en un 50%.
- El ahorro de gastos de capital fue del 80%.

La tecnología mejorada prepara el terreno para el crecimiento

La capacidad visionaria de ClearConnect ayudó a NterOne a acelerar su ciclo de ventas y cerrar oportunidades más rápido. Además, las tecnologías combinadas agregan un factor de asombro para que los equipos de ventas demuestren el producto a nuevos clientes. El personal de NterOne continúa compartiendo la importancia de la tecnología y su entusiasmo atrae a los mejores talentos, eleva la cultura de la empresa y aumenta la satisfacción respecto a la dirección de la empresa.

“Nos entusiasma mucho decir que la nube CMR ayudó a hacer crecer nuestra superficie de capacitación ClearConnect”, dice Hamilton.

“Aumentamos nuestros ingresos brutos, la penetración en el mercado dentro del espacio empresarial y nuestra presencia general de video de nuestros servicios de capacitación”.

Más información

- Para obtener más información sobre las soluciones de Cisco presentadas en este caso de estudio, visite: www.cisco.com/go/collaboration y www.cisco.com/go/cmrccloud.

Productos y servicios

Soluciones de colaboración de Cisco

- Cisco WebEx Meeting Center
- Nube de salas de reuniones de colaboración (CMR) de Cisco
- Cisco TelePresence SX20 Quick Set



Sede central en América
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede central en Asia Pacífico
Cisco Systems (EE. UU.) Pte.
Ltd. Singapur

Sede central en Europa
Cisco Systems International BV
Ámsterdam, Países Bajos

Cisco tiene más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, los números de teléfono y de fax están disponibles en el sitio web de Cisco: www.cisco.com/go/offices.

Cisco y el logotipo de Cisco son marcas registradas o marcas comerciales de Cisco y/o de sus filiales en los Estados Unidos y otros países. Para ver una lista de las marcas comerciales de Cisco, visite la siguiente URL: www.cisco.com/go/trademarks. Todas las marcas registradas de terceros mencionadas en este documento pertenecen a sus respectivos propietarios. El uso de la palabra partner no implica una relación de asociación entre Cisco y cualquier otra compañía. (1110R)

© 2015 Cisco y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. Este documento es información pública de Cisco.

C36-736354-00 12/15

