

Nuevo Programa de Partners ZYXEL-Masscomm

Zyxel lanza un nuevo programa de Partners con grandes ventajas para distribuidores

**¿Eres Aliado? ¿Silver?
¿Has escalado al nivel
más alto de partners
y eres Gold?**



Descubre todas las **ventajas** y disfruta ya de todos los **beneficios** que te ofrece el nuevo programa de Partners.

- Podrás disfrutar de promociones exclusivas
- Un montón de recursos a tu alcance
- Obtener cursos de certificación ZCNE
- Descuentos fantásticos directos por compra a Masscomm
- Incentivos trimestrales
- Profesionales en el servicio Pre Venta a tu alcance
- Un avanzadísimo soporte técnico
- Accesos a leads, a roadmap...

ZYXEL

Un programa pensado especialmente para distribuidores como tú.

¡Aprovéchalo!

Para más información puedes contactar con nosotros a través de **info@masscomm.es** o el **941 240 694**.



FELIZ NAVIDAD



Javier Fuentes Urtiaga

Director de Cuentas Nacional y Food Defense e Industria 4.0

Food Defense Soluciones

Una gran familia

Tengo el honor de escribir el editorial de la revista **Massnews** del mes de diciembre de este año, por lo que juego con ventaja para ver por el retrovisor el resto del año. La mala suerte recae en el hecho de escribir nuevamente detrás del artículo de Juan Antonio Gomez Bule, un auténtico profesional en la comunicación que nos sorprende, si se puede, cada día más, con el elevado nivel de sus editoriales.

Hay determinadas cosas que te marcan en el trascurso del año y echando la vista atrás, y teniendo la perspectiva de los últimos once meses, la realidad es que hemos vivido un año con muchos **cambios en Masscomm**. Cambios que hemos instaurado en el ADN de todos los que componemos esta gran familia que siempre busca la excelencia en la atención a nuestros clientes.

Leyendo y analizando los diez últimos editoriales de Massnews, se observa de forma clara el rumbo directo y bien pautado de hacia dónde quiere ir Masscomm en este apasionante mundo de las nuevas tecnologías y la transformación digital. Siempre trabajando hacia un objetivo, Masscomm puede hacer suyo un "claim" que bien define el horizonte de la excelencia al servicio de nuestros clientes: **"Masscomm es más que un simple mayorista"**.

"Los retos a los que nos enfrentamos", "Gracias por el premio Alcatel-Lucent Enterprise", "Industria 4.0", "Ayudar a la transformación empresarial", "El río de nuestros pensamientos", "Haga lo que pueda, con

lo que tenga, donde esté", "Despegamos, bienvenidos a la era digital", "El proceso de mejora continua", "Cambio social y transformación tecnológica", claramente, en Masscomm estamos en el buen camino, en el tuyo, en el camino del presente, en el del futuro, en el **camino hacia la ERA DIGITAL, la era del cliente**.

Masscomm, como una de las empresas puntales del Grupo, tiene como uno de sus principales objetivos y pilar fundamental el servicio a sus clientes y a la sociedad. Más allá de lo filosófica que pueda parecer esta afirmación, la percepción que nos queda a todos aquellos que formamos esta gran empresa, es que compartimos una misma esencia, la que nos dejó nuestro fundador y que persiste, y persistirá, entre todos nosotros. Como le gustaba decir a Blas **"Somos una gran familia"**, donde nuestros clientes, trabajadores y amigos participan en este gran proyecto.

Empezamos el 2017 con más fuerza e ilusión si cabe que estos años atrás, con nuestras mochilas cargadas de **grandes proyectos, retos e ilusiones**. Gran parte de estos retos se han cumplido en estos meses, y a pesar de habernos encontrado con algún contratiempo de tipo personal, inesperado, duro y triste, hemos seguido adelante consiguiendo unos resultados espectaculares e impensables hace unos años.

Como bien sabéis, este año que está a punto de finalizar, nos ha dejado una gran persona y fundador de este gran grupo de empresas. De él aprendimos valores tan

importantes como son la honradez, sencillez, honestidad, ilusión por un horizonte justo y la pasión por el trabajo bien hecho. Algunos de ellos se están perdiendo en la sociedad del siglo XXI, pero en honor a Blas, vamos a conseguir que en esta gran familia, estén más presentes que nunca.

Tuve la suerte de conocer muy bien a **Blas Osaba H.** y puedo decir que fue un hombre con carácter que tenía una forma muy especial de ver la vida. Además de su gran legado empresarial, Blas supo transmitirnos que el éxito y el cariño de todo el mundo puede conseguirse mediante la sencillez, el cuidado y la atención de las personas que estábamos a su alrededor. La sencillez era uno de sus grandes valores como persona y eso le convirtió en un líder a nivel personal y profesional, en el **líder y referente** que por mucho tiempo que pase, siempre estará con nosotros.

Para despedirme, me gustaría recordarle tan cercano y con su manera de comportarse cuando últimamente nos visitaba por las oficinas. Cuando llegaba a la oficina siempre saludaba a todos con cariño, entrando despacho por despacho y pasando mesa a mesa, compartiendo y preguntando por el día a día, preguntado también a todos por detalles de su actividad, incluso de su vida privada, por su familia... animando a todo el mundo y luego se sentaba entre nosotros, fuera de los despachos para compartir con su gente...

¡Gracias Blas por tu legado!

TEMPORIS IP901G: UNA EXPERIENCIA DE COMUNICACIÓN INCREÍBLE

Con un **diseño moderno y elegante**, el **Temporis IP901G** será sin lugar a dudas tu herramienta de trabajo favorita. Es un teléfono SIP ultra **sencillo y personalizable**. Con este nuevo teléfono, vivirá una experiencia de comunicación increíble.



Base DECT
integrada



Gran pantalla HD
táctil y a color



Fácil
de usar



30 teclas táctiles
programables



Una pantalla incomparable

Dispone de una gran pantalla táctil en color que le permitirá visualizar con mayor **claridad y simplicidad** la información disponible. Tan fácil de usar como un **Smartphone**. ¡Toque su pantalla y déjese guiar!

Teclas multifunción con etiquetas electrónicas

En la era 2.0, olvídense de los papeles. El Temporis IP901G proporciona 30 teclas táctiles programables con **etiquetas electrónicas** que facilitan el acceso rápido y sencillo a diferentes pantallas y aplicaciones, transformando el uso de este dispositivo en una grata experiencia.

Riqueza de funciones y facilidad de uso

Un amplio abanico de funcionalidades

- Manos libres Full Dúplex
- Sonido HD
- Agenda de empresa: local (500 entradas) o en red
- Transferencia de llamadas
- Reenvío de llamadas
- Mensajería vocal
- 8 cuentas SIP
- 2 puertos Ethernet
- Gigabit

Intuición

Durante una llamada o en modo espera, simplemente toque uno de los iconos que aparecen en la pantalla para seleccionarlo y active la función deseada.



Base DECT integrada

Disfrute de una total **libertad de movimiento**: la base DECT integrada, que permite asociar un terminal y/o un auricular inalámbrico, convierte al Temporis IP901G en el teléfono ideal para entornos profesionales que requieren el desplazamiento de los empleados dentro de sus instalaciones.

Con el Temporis IP901G disfrutará de otra forma de comunicarse.

Alcatel

Home & Business



Contacta con **Masscomm**
en el nuestro teléfono

941 240 694

o a través de email en

info@masscomm.es

y comienza a disfrutar de esta experiencia de comunicación increíble.

Gigaset

La solución inalámbrica perfecta adaptada al tamaño de tu empresa

La telefonía inalámbrica es una parte esencial de las comunicaciones empresariales actuales. Vivimos en un mundo en el que el día a día exige estar permanentemente conectado a nuestro entorno de

trabajo y el mercado empresarial demanda de forma conjunta **disponibilidad** del usuario constante y gran libertad de movimiento para estar permanentemente conectado al entorno de trabajo habitual.

Los **sistemas inalámbricos DECT-IP de Gigaset pro** vienen para solucionar estos problemas y te ofrecen una solución a tu alcance, una solución eficiente y a tu medida para tu empresa.

Sistema multicelda Gigaset N720 Dect-IP

El Sistema Multicelda Gigaset N720 DECT IP se compone de dos elementos – N720 IP PRO, estación base, y N720 DM PRO, Gestor DECT. Se pueden conectar al Gestor DECT hasta 30 estaciones base y 100 terminales para permitir una **auténtica comunicación móvil** sin cables in situ con funcionalidad de handover y roaming. La productividad mejora de forma importante con el acceso a directorios corporativos y en línea, así como con la notificación de e-mail.

Las funciones clave:

- Está compuesto por dos elementos **N720 IP Dect Manager y N720 IP estación base. Hasta 100 terminales / usuarios**
- **Hasta 30 llamadas simultáneas** (8 por base/4 con HDSP) Handover y roaming transparentes dentro de la cobertura de hasta 30 estaciones bases
- **Calidad de sonido HD excepcional con HDSP™**
- Funciones de sistema telefónico1) con las PBXs Gigaset: **T440 PRO / T640 PRO**
- Acceso a **directorios corporativos** (LDAP/XML)
- **Búsqueda en directorio público en línea**
- **Notificación de Email**
- **Fácil y rápida puesta en marcha**
- **Auto-provisión**
- **Alimentación por Ethernet (PoE)**



Estación base Dect N510IP IP PRO

Una estación base con grandes prestaciones y funcionalidades que destaca entre otras muchas cosas por una **calidad de sonido** extraordinaria y una conectividad elevada que complementan a un **gran número de funcionalidades** avanzadas.

Las funciones clave:

- **Hasta 4 llamadas externas simultáneas**
- **Hasta 6 terminales inalámbricos**
- **Hasta 6 cuentas VoIP**
- **Sonido HD excepcional con HDSP™1**
- **Directorio en red local y directorio público en red1**
- **Notificador y lector de E-mail2**
- **Future-proof software**
- **Auto-configuración profesional “zero-touch”3**
- **Alimentación por Ethernet integrada (PoE)**

Saca el máximo partido a los sistemas DECT-IP con estos terminales

Si quieres disfrutar al máximo de todas estas funcionalidades, Gigaset y Masscomm te recomiendan 3 **terminales inalámbricos de la gama profesional**. De esta manera, vas a poder sacar el verdadero potencial de estas soluciones y vas a disfrutar de unas comunicaciones de gran calidad.



SL750H PRO



S650H PRO



R650H

Para conocer más sobre los productos y soluciones de Gigaset pro, no dudes en contactar con Masscomm a través de:

info@masscomm.es o
llamando al **941 240 694**.
Te atenderemos encantados.



GIRA NOVIEMBRE

DESCUBRE LO MEJOR Y MÁS NUEVO DE ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE

07/11 > BARCELONA

14/11 > MADRID

16/11 > VALENCIA

21/11 > BILBAO

Alcatel-Lucent
Enterprise

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP



UNA GIRA ESPECIAL LLENA DE SORPRESAS Y GRANDES NOVEDADES EN LA ERA DEL CLIENTE

El pasado mes de noviembre, disfrutamos con gran éxito de la Gira más especial de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm en Barcelona, Madrid, Valencia y Bilbao. ¡Gracias!

Fue una gira llena de novedades en la que se seleccionaron espacios y entornos privilegiados, formatos nuevos de ponencias y actuaciones en vivo, lanzamos una web especial de la gira con el bot inteligente de Rainbow... Todo un éxito y una experiencia única que disfrutamos junto a muchos de vosotros.

Desde Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise nos gustaría agradecer la implicación, el compromiso de todos los asistentes y la confianza depositada en el equipo. Si no pudiste asistir, no te preocupes. Los ponentes nos cuentan algunas de las novedades más importantes.

RETOS Y NUEVOS DESAFÍOS MASSCOMM

Juan Antonio Osaba Arenas

Director General. Masscomm

En primer lugar, me gustaría agradeceros vuestro total **apoyo y confianza**, agradecer el importante éxito en la reciente gira de Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise y sobre todo la fantástica recepción de las muchas novedades presentadas. El nuevo concepto de mayorista basado en el valor, las soluciones, la estrecha colaboración y el trabajo en equipo gana sentido gracias a todos vosotros.

Masscomm quiere acompañaros y formar parte de vuestro día a día, sumando un gran equipo de profesionales, en un momento muy especial, el de una **transformación digital** en la que el cliente, más que nunca, se encuentra en el centro. Entramos en la "era del cliente", una era en la que la nube con todas sus posibilidades y soluciones, está llamada a convertirse en poco tiempo en nuestra manera de generar nuevos e importantes ingresos...

Tenemos por delante muchos y novedosos **retos**, en los que **colaborando y trabajando juntos**, podemos hacer frente a las fuertes inversiones para ofrecer las mejores soluciones.

TENDENCIAS DEL MERCADO. MASSCONNECT

Miguel Arnaiz

Channel Sales Director. Alcatel-Lucent Enterprise

Alcatel-Lucent Enterprise, trabajando siempre para sus partners, apuesta por una estrategia basada en Cloud (con referencia a la excelente aceptación por operadores y canal de las nuevas soluciones híbridas, Rainbow, OTEC-S o NoD) y apostando por la propuesta **MassCon-**

nect de Masscomm. Esta ofrece servicios y soluciones de pago por uso para todos los presentes a través de las Verticales (con enfoque claro en los resultados, y donde las soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise tienen especial éxito) y servicios (centrados en la capacidad para explotar la base instalada gracias a su gestión y al apalancamiento de Rainbow en OXO y OXE).

OmniAccess Stellar WLAN en sus pocos meses de vida ya ha entregado referencias en operaciones; es una WiFi bien diseñada y dimensionada, con el precio adecuado en relación al valor aportado; y que, junto a las soluciones Alcatel-Lucent LAN y a funcionalidades de analíticas potentes, supone una **oferta de acceso unificado ganadora**.

MASSCONNECT YA DISPONIBLE

Ceferino Agüeros

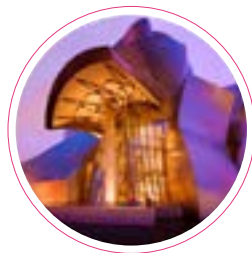
Director Comercial. Masscomm

Masscomm presentó la disponibilidad de los servicios híbridos para todas las plataformas de ALE para el canal dentro de la familia **MassConnect**: ya se pueden contratar **OTEC-S** y **NoD** tanto para las familias de networking como inalámbricas con la posibilidad de ofrecer servicios a medida de cada sector vertical y cada usuario final. Además, también ya están disponibles también los servicios Rainbow (en versión CPaaS), cartelería digital a medida y ciberseguridad con la misma filosofía, proporcionando herramientas transversales y verticales que faciliten la transformación del modelo de negocio del distribuidor.

MassConnect: ya se pueden contratar **OTEC-S** y **NoD** tanto para las familias de networking como inalámbricas



BARCELONA



BILBAO



MADRID



VALENCIA

EL CLOUD YA ESTÁ AQUÍ, LAS VENTAJAS DE LA ERA DEL PAGO POR USO (MASSCONNECT FOR COMMUNICATION AND NETWORKING)

Ana Mata

Desarrollo de Negocio de Comms.
Alcatel-Lucent Enterprise



En esta edición tan especial de la gira de Masscomm dedicada al lanzamiento de la oferta en nube, no podía faltar la aportación de **Alcatel-Lucent Enterprise** a las soluciones de comunicaciones. **Masscomm** es pionera en la adopción de OTEC-S, la modalidad de OpenTouch Enterprise Cloud multi-compañía para el segmento de mediana y pequeña empresa, y el primero en ponerlo a disposición de sus distribuidores.

OTEC-S os va a ayudar a mantener a vuestros clientes y a crecer en nuevos negocios: un modelo comercial extra-flexible, una solución completa con la última tecnología en OXE y Rainbow.

NOVEDAD ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE OXO CONNECT 2.2, C25 Y NUEVAS PROMOCIONES

Hubert Chapelle

Responsable Desarrollo de Negocio Pymes. Alcatel-Lucent Enterprise



Con **OXO Connect R2.2** se introduce el nuevo **DeskPhone 8008**, un teléfono IP compacto, de alta calidad, **muy competitivo** y diseñado en línea con la gama Premium DeskPhones para mejorar la experiencia de las comunicaciones. Se hizo hincapié en los nuevos **AP Stellar WLAN**, posicionados para que todo nuestro canal venda más Valor "on-top" de OXO Connect.

Se presentó la nueva **OXO Connect C25**, propuesta robusta, simple y muy competitiva con **acceso incluido a la solución de CU & C de Rainbow** y por último, se presentaron las novedades de la promoción **Go Connect!**

Nueva OXO Connect C25: robusta, simple y muy competitiva con **acceso incluido a la solución de CU & C de Rainbow**

INCREMENTA TUS VENTAS CON EL MARKETING. SERVICIOS PROFESIONALES POR EXPERTOS EN EL SECTOR

Eva Corral.

Directora de Marketing y Compras. Masscomm.



La nueva era del cliente viene acompañada de un cliente con un perfil global, digital, tecnológico e hiperconectado que debemos entender para aprovechar las oportunidades que nos brinda el mercado y el marketing de atracción.

Desde Masscomm queremos ayudarte con una amplia gama de **servicios de marketing** que te aporten ventajas competitivas: catálogos, páginas web, email marketing, posicionamiento en buscadores y de pago, banners, folletos, firmas electrónicas...

Disponemos de un equipo de marketing **multidisciplinar**, con amplia **experiencia** en el sector dispuesto a ayudarte a conseguir los mejores resultados. ¿Marketing para vender más? **Somos tu equipo.**

RAINBOW: TODAS LAS VENTAJAS DE LA PLATAFORMA DE COMUNICACIONES DE ALCATEL - LUCENT ENTERPRISE

José Miguel Flores

Channel Sales Manager. Alcatel-Lucent Enterprise



Nos encontramos ante la oportunidad que nos ofrece la transformación digital de incrementar nuestro negocio. Para ello, debemos ofrecer a nuestros clientes una solución de nube híbrida, con **OTEC-S y Rainbow**.

Rainbow aporta una serie de servicios prestados desde la nube (chat, compartición de archivos y de pantalla o vídeo llamada y audio, entre otros). Podemos distinguir dos enfoques de uso: Rainbow como servicio de comunicaciones unificadas (**UCaaS**), aportando valor a las comunicaciones tradicionales, y Rainbow como servicio de plataforma de comunicaciones (**CPaaS**), que nos permite integrar estas comunicaciones en los procesos de negocio de nuestros clientes, prestando así un servicio diferencial y personalizado.

LO ÚLTIMO DE ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE OMNIACCESS STELLAR WLAN Y OMNIVISTA CLOUD

Arturo Martín

Desarrollo de Negocio de Datos. Alcatel-Lucent Enterprise



Con la introducción de la versión **WiFi Enterprise** y de nuevos puntos de acceso **wave 2**, en la gira se presentaron los puntos clave de la solución Stellar WLAN, que ha sido lanzada al mercado en el mes de agosto. Tanto esta versión como **WiFi Express** permiten desplegar redes WLAN mediante una arquitectura distribuida sin controladora, preparada para cubrir las necesidades actuales y futuras de los clientes.

También pudimos descubrir las ventajas de la plataforma de gestión **OmniVista Cloud**, cuyo lanzamiento está previsto para principios del año 2018.

OFERTA ESPECIAL



AP1101

Alcatel-Lucent Enterprise

MASSVALOR. SOLUCIONES Y PERSONAS.

Raúl Marín

Responsable de Grandes Cuentas. Masscomm



Durante las cuatro jornadas de la gira y como final de las sesiones, se comunicó a la distribución las novedades en las **soluciones verticales de Masscomm**, animando a la colaboración entre empresas. También se mostraron los avances desarrollados y la visión en los nuevos modelos de negocio donde la importancia del valor y el talento dentro de las organizaciones, hacen que las personas sean la clave en todo este proceso de cambio y transformación tecnológica que estamos viviendo.

plantronics®

Ofertas válidas hasta el 15 de diciembre de 2017.

GAMAS CS500 O SAVI W700

**COMPRA 2 UNIDADES
Y TE LLEVAS UNA TARJETA
EL CORTE INGLÉS CON 15€***

**COMPRA 6 UNIDADES
Y TE REGALAMOS UNA TARJETA
EL CORTE INGLÉS CON 50€***



ADEMÁS

**POR COMPRAS
ACUMULADAS DE
18 UNIDADES
REGALO¹
1 VOYAGER 5200UC**



**Y POR COMPRAS
ACUMULADAS DE
30 UNIDADES
REGALO¹
1 VOYAGER 8200 UC**



¹Regalos acumulable a las tarjetas. Ofertas compatibles con Plan Reembolso. Proyectos con precios especiales no incluidos en las promociones. * Hasta fin de existencias.

Queremos compartir la suerte con tu primer pedido y te obsequiamos con una participación de 10€ en Lotería de Navidad. NO TE LA JUEGUES Y GANA.



Solo con estos fabricantes:

Alcatel·Lucent
Enterprise



Panasonic

Regalo acumulable a otras ofertas. Un único regalo por distribuidor. Importes independientes para ambos fabricantes.



Con el primer pedido superior a 3.000€.
Válido hasta el 7 de diciembre hasta las 14 h.
Una participación por distribuidor. Unidades limitadas.

Estas Navidades el vino en tu mesa lo pone **masscomm** 
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

POR FACTURACIÓN ACUMULADA SUPERIOR A >800€ EN GIGASET O PLANTRONICS*

REGALO



TE REGALAMOS ESTE ESTUCHE CON TRES BOTELLAS DE VINO D.O.C RIOJA EXCLUSIVO

plantronics Gigaset

Regalo acumulable a otras ofertas. Un único regalo por fabricante para el distribuidor. Importes independientes para ambos fabricantes. Oferta válida hasta el 31 de diciembre.

ZKT-ICLOCK560 -ENTER

- 1 licencia avanzada de control de presencia
- 1 terminal de interior con lector de huella
- Incluye alimentador

NUEVA OFERTA

PVD HABITUAL: 558€
(incluido lector USB)



ADEMÁS TE REGALAMOS EL LECTOR USB ZKT-4500*

(*) Para dar de alta las huellas desde la aplicación de manera sencilla y rápida.

ZKTeco
Security and Time Management Solutions

Oferta válida hasta el 31 de diciembre.

POR UN PEDIDO SUPERIOR A

>500€ EN PRODUCTOS ALCATEL HOME & BUSINESS

TODA LA GAMA: TEMPORIS Y CONFERENCE

REGALO

ESTE DELICIOSO JAMÓN

PESO APROXIMADO DE 7 KG.



CAMPAÑA NAVIDEÑA

para chuparse los dedos

Alcatel

Home & Business

Oferta válida hasta el 31 de diciembre | Un jamón por distribuidor

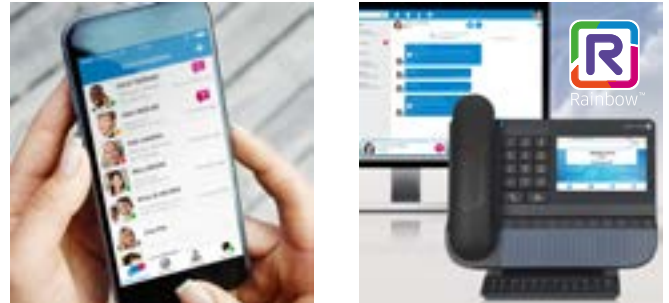
Lanzamiento de Alcatel-Lucent OXO Connect C25.

Una solución de comunicaciones flexible, segura y conectada para PYMEs de hasta 25 usuarios



La comunicación óptima para la pequeña empresa

Una plataforma que pone a disposición de la pequeña empresa, tecnologías innovadoras en la nube.



Pack 1 - PACK 3EH01139AAT
(central OXO C25 con 2 RDSI, 4 extensiones digitales y 4 extensiones analógicas)

- OXO C25 con Power CPU
- Placa MIX 2/4/4
- 1 terminal operadora digital 8039
- 3 terminales digitales 4019

Pack 2 - PACK 3EH01140ACT
(central OXO C25 con 4 líneas analógicas, 4 extensiones digitales y 8 extensiones analógicas)

- OXO C25 con Power CPU
- Placa AMIX 4/4/8
- 1 terminal operadora digital 8039
- 3 terminales digitales 4019

Pack 3 - PACK 3EH01140ACTAN
(central OXO C25 con 4 líneas analógicas, 4 extensiones digitales y 8 extensiones analógicas)

- OXO C25 con Power CPU
- Placa AMIX 4/4/8
- 1 terminal operadora digital 8039
- 8 terminales analógicos Temporis 180

PRECIO OFERTA PACK 1

PRECIO OFERTA PACK 2

PRECIO OFERTA PACK 3

Oferta válida hasta el 23 de diciembre de 2017 o fin de existencias. IVA no incluido.



PACK-NS700NE-MS

- 1 KX-NS700NE
- 1 KX-NS5110X
- 1 KX-NSM505
- 1 KX-NT553NE-B



PACK-NS500NE-MS

- 1 KX-NS500NE
- 1 KX-NS5110X
- 1 KX-NSM505
- 1 KX-NT553NE-B



PACK-HTS32CE-MS

- 1 KX-HTS32CEB
- 2 KX-HDV130NE

Y ADEMÁS REGALO

1 Mobile Softphone - 5 units

Y ADEMÁS REGALO

1 Mobile Softphone - 5 units

Y ADEMÁS REGALO

1 Mobile Softphone - 5 units

INDUSTRIA: INGENIERÍA Y DISEÑO

CASO DE ÉXITO

(((KONFTEL GET TOGETHER]



REUNIONES MÁS EFICACES PARA EMPRESA DE INGENIERÍA CON DIFERENTES LOCALIZACIONES



CLIENTE

Se trata de una empresa de ingeniería y diseño, que se dedican al desarrollo y la implantación de proyectos de infraestructura tanto para el sector público como privado. La empresa tiene más de 1.000 empleados y trabajan en 28 oficinas distribuidas por todo el mundo y como es evidente, las reuniones y necesidades de comunicación tanto a nivel interno como externo son muy relevantes y claves en la consecución de objetivos.

NECESIDADES Y PROBLEMA

En esta empresa tienen que trabajar desde cualquier sitio: desde casa, la obra, las instalaciones de los clientes y, por supuesto, desde la oficina. La sala de conferencias siempre está ocupada y por eso es muy importante que el equipo técnico sea fácil de utilizar.

Los sistemas de audioconferencia que tenían presentaban diferentes problemas entre los que destacaba la **falta de calidad en el sonido** y todos los riesgos e incomodidades que ello implica.

SOLUCIÓN

Tras analizar la situación planteada, el cliente opta por las soluciones de audioconferencia de Konftel, concretamente por el **Konftel 300Wx** y el **Konftel 55Wx portátil**.

Desde la implantación de ambas soluciones, todo lo relacionado con la audioconferencia de forma directa e indirecta, ha mejorado de forma sobresaliente. Además de la calidad de sonido que resolvió el problema principal, las soluciones cuentan con un altísimo nivel de especificaciones técnicas.

BENEFICIOS

El equipo de trabajo tiene un alto volumen de trabajo y tiene unas necesidades muy altas de **usabilidad** que cubren el **Konftel 300Wx** y el **Konftel 55Wx** portátil gracias a sus reuniones eficaces con un solo toque.

El contar con diferentes oficinas requería dedicar una partida importante del presupuesto para viajes por lo que el gozar de reuniones a distancia de calidad ha supuesto un importante **ahorro** y optimización de sus agendas.

La **flexibilidad** es otro de los puntos fuertes de estas soluciones. Konftel ha conseguido que con la integración con otras plataformas del cliente los proyectos estén al alcance de todos los implicados y la gestión y el desarrollo de los mismos sea mucho más ágil y eficiente con una comunicación perfecta.

Gracias a la función que ofrece Konftel para **grabar conversaciones** en una tarjeta de memoria SD el personal que tiene que tratar sobre cuestiones legales está cubierto e incluso se pueden grabar reuniones y negociaciones complicadas para analizarlas más tarde.

La función **Bluetooth** de Konftel les está permitiendo conectarse de forma inalámbrica a casi cualquier dispositivo con una excelente calidad de sonido para aquellos que se encuentran fuera y necesitan celebrar una reunión.

No importa el **tipo de sonido** que entra: analógico, móvil o VoIP. Conecta conversaciones y ofrece una calidad de sonido magnífica, independientemente de cuál sea el origen de las llamadas.

El Konftel 55Wx, gracias a su flexibilidad, actúa como un **centro de comunicaciones** tanto para móviles, altavoces y micrófonos inalámbricos y el cliente ha montado un "kit de conferencias".

Equipamiento:

- Varias soluciones de telefonía diferentes. Migración a VoIP.
- Konftel 300Wx y Konftel 55Wx.
- Teléfonos móviles, líneas analógicas y VoIP, ordenadores (con Office 365, Skype for Business).

Ventajas clave para Olsson Associates:

- Instalación rápida y facilidad de uso.
- Funciona en la mayoría de los entornos técnicos.
- Excelente calidad de sonido.
- Portátil y fácil de llevar.

PROMOCIÓN

HASTA EL
31-12-2017

EN TODOS
LOS EQUIPOS

(((KONFTEL

(Oferta no válida accesorios ni acumulable a operaciones especiales. Hasta fin de existencias.)

D-Link expande las redes WiFi Corporativas con dos Puntos de Accesos Unificados de alto rendimiento



AP de interior DWL-6610APE.



AP de exterior DWL-6700AP

Con el imparable crecimiento de los dispositivos que se conectan solo por WiFi, las empresas están ante un desafío en la **actualización de sus redes Wireless**. Todavía hay muchas redes WiFi corporativas que solo operan en la banda de 2.4 GHz, muy saturada y limitada en canales y ancho de banda.

Para ayudar a las empresas a dar el salto a la doble banda (2.4/5GHz) a costes asequibles, D-Link ha presentado dos puntos de acceso de doble banda tanto de interior como de exterior para adaptarse a todas las necesidades, con **Wireless AC1200 en el caso del DWL-6610APE** (interior) y **Wireless N600 Dual Band para el DWL-6700AP** (exterior).

Dos APs con multitud de características y funcionalidades

- **Soluciones Dual Band de Wireless Centralizado** por hardware al alcance de las PYMES. Las conexiones en la banda de 5 GHz aumentan el ancho de banda y el rendimiento de forma notable con respecto al estándar 2.4 GHz. Además, la posibilidad de gestión centralizada por hardware aporta todas las funcionalidades de las redes Enterprise a entornos SMB.
- **Wireless Centralizado mediante Controladoras Wireless (DWC-1000 y DWC-2000)** que permiten una gestión unificada, en local o remoto, de hasta 1000 AP. Además de asegurar la máxima eficacia del roaming o itinerancia sin interrupciones de los dispositivos cliente, disponen de funciones muy avanzadas. Además, las funcionalidades de Portal Cautivo, pasarela de pago y ticketing que son ideales para las redes WiFi en hoteles o en otros sectores de acceso público a las redes Wireless.

- El punto de acceso de interior DWL-6610APE dispone de **Band Steering**, que detecta si el dispositivo cliente WiFi admite doble banda y, si es el caso, lo conecta automáticamente a la banda de 5 GHz, menos congestionada y con mejor rendimiento.
- El punto de acceso de exterior DWL-6700AP incorpora una **antena direccional** de alta ganancia (8dBi) en la banda de 5GHz, que además permite crear enlaces punto a punto para conectar redes de diferentes sedes o localizaciones de forma inalámbrica.
- Fácil despliegue gracias a la **compatibilidad PoE** para alimentación a través de cable de red LAN. Montaje versátil en paredes y techos con los kits incluidos.
- **Carcasa "Plenum Rated"** para cumplir con las estrictas normativas anti-incendios en el caso del punto de acceso de interior DWL-6610APE y carcasa con certificación IP-55 de resistencia al agua para el punto de acceso de exterior DWL-6700AP.
- **Garantía ilimitada** de por vida, que cubre la sustitución del producto durante toda su vida útil o cambio por otro similar cuando esté descatalogado.

¿Quieres más información?

Ponte en contacto con Masscomm a través de **info@masscomm.es** o en el

941 240 694.

¡Tenemos la información que necesitas!

Ya disponibles a un precio magnífico



Ambos puntos de acceso con Wireless Centralizado ya se encuentran a la venta con unos precios magníficos y fantásticos regalos.

Por compras superiores a

>300€ Regalo tarjeta El Corte Inglés **15€**

>600€ Regalo tarjeta El Corte Inglés **30€**

>1.200€ Regalo Wonderbox **Escapada con Encanto**

¿QUÉ APORTA LA TECNOLOGÍA RFID A LA SANIDAD?

La **tecnología sanitaria** permite que la calidad asistencial prestada a los usuarios sea la máxima posible. La **Joint Commission** (cuya misión es **mejorar la seguridad y la calidad de la atención**) genera unas certificaciones basadas en la trazabilidad de todos los procesos realizados dentro de un centro sanitario para avalar la calidad asistencial del mismo.

Pero, ¿qué se entiende por **trazabilidad** en el **contexto sanitario**? La trazabilidad serían los **procedimientos** que permiten conocer el **histórico, ubicación o trayectoria de los usuarios, trabajadores e incluso bienes**. Por ejemplo, se puede controlar la huella que deja el personal, sus horas de trabajo, qué actividades ha desarrollado o dónde se encuentra en cada momento un aparato sanitario.

Tecnología RFID para la correcta gestión socio-sanitaria

La **tecnología RFID**, o identificación por radiofrecuencia, es una de las tecnologías usadas para conseguir esos objetivos. Es una tecnología inalámbrica en la cual un lector vinculado a un equipo, se comunica a través de una antena con un tag mediante ondas de radio facilitando el flujo de información, haciéndolo más rápido, sencillo y optimizando la gestión.

Ibernex, aprovechando esta tecnología, ha desarrollado una serie de soluciones, que permiten obtener una completa trazabilidad de las personas y bienes en un centro sanitario: **Sistema de llamada paciente - enfermera, control de accesos y presencia y el sistema de lavandería**.

En el caso de que un paciente genere una alarma, el profesional sanitario utilizará su **tarjeta RFID** para registrar sus actuaciones. Pasará la tarjeta por los lectores que se encuentran en las habitaciones, tanto al entrar en la habitación como al salir, registrando en el software su presencia y cuánto tiempo ha estado en la habitación. Gracias a este control, se realizan exhaustivos informes y se almacena información de cada paciente, la atención que ha recibido evitando duplicar el trabajo y facilitando el chequeo de las habitaciones...

Además, en los **servicios de lavandería** de los centros, el trabajo de identificación para el lavado de prendas y la distribución y clasificación de la ropa, presenta dificultades que retrasan el trabajo de los empleados y suponen un gasto adicional. A través de la **tecnología RFID, se puede controlar el proceso de lavado y los estados dentro del proceso por los que ha pasado la prenda**.

La optimización de los procesos del centro es real. Gracias al software, se controlan las rondas y los turnos, se reparten las cargas de trabajo, se automatiza la posibilidad de reforzar el personal de una planta si fuera necesario y la asignación de tareas se realiza de forma programable y periódica. De esta manera, el centro dispone de indicadores para evaluar su gestión y marcarse nuevos objetivos.

La trazabilidad del personal sanitario no solo **mejora la gestión de los centros hospitalarios**, también permite **reportar los informes a los familiares**, si así lo requirieran, aportando un nivel de diferenciación importante en el sector.

La tecnología RFID posiciona a los hospitales como centros logísticos inteligentes y la satisfacción y confianza de los pacientes se incrementa.

Juan A. Gómez Bule

Consejero Asesor

Masscomm



La necesidad de una conciencia de ciberseguridad en la sociedad



En 2017 tenemos un horizonte complejo donde la **ciberseguridad** se ha colado con un **protagonismo fundamental** en la geopolítica de los Estados. Las noticias sobre ciberseguridad inundan los espacios informativos y en las estrategias de seguridad de todos los países, incluido el nuestro, se considera que la ciberseguridad es un elemento clave a tener en cuenta.

Hablar de ciberseguridad, en estos últimos dieciocho años, ha sido la prédica de la anticipación de una **revolución tecnológica** que iba aparejada a un nuevo modelo de cambio social. La tecnología de Internet ha proporcionado un nuevo paradigma de la comunicación social, rompiendo las dimensiones clásicas del espacio y el tiempo. La tecnología que posibilita este cambio también permite que se desarrollen capacidades que generan amenazas para las que ni países ni empresas ni individuos estábamos preparados. Por ello, esa labor de comprensión del nuevo entorno necesita **nuevas herramientas** de estudio, de formación y de colaboración entre todos los agentes sociales tanto públicos como privados.

La colaboración público-privada es reconocida por todos como la única vía de abordar esta situación. La **gestión de los riesgos, las amenazas, la prevención** de estos elementos y el **desarrollo** de la capacidad de reacción ante una alerta temprana frente a incidentes se demuestra como estratégica en el mantenimiento de la integridad tanto de individuos como de empresas y estados.

Nadie está excluido del riesgo y por este motivo la necesidad de concienciación de estos riesgos es de obligado cumplimiento. Las manifestaciones en la red del crimen organizado, del proselitismo terrorista, de la acción terrorista, del ataque contra los activos intangibles de las empresas mediante el espionaje a través de **advanced persistent threats**, y del riesgo de los ciudadanos, especialmente los jóvenes frente al acoso bajo sus distintas manifestaciones, ha hecho que palabras como ciberseguridad, ciberterrorismo, ciberataques, ciberdefensa, ciberacoso... se instalen en nuestra semántica diaria.

Los procesos de convergencia de las distintas seguridades ya es algo cotidiano. La realidad presenta situaciones para resolver esas aparentes contradicciones. La **Ley de Protección de Infraestructuras Críticas** genera un espacio de diálogo entre los responsables de seguridad de las organizaciones para consolidar un único interlocutor frente a riesgos que provienen de dos espacios distintos, «el físico y el lógico». Sin embargo, esa categorización tiene menos sentido cuando lo que realmente importa es la prevención de los riesgos y la gestión de las amenazas, cuando se pone el objetivo en lo que nos une más que en lo que nos separa. No hay espacios limitativos ya que la seguridad sí es una tarea de todos.

Vivimos en un **mundo complejo y contradictorio** que está evolucionando cada vez más rápidamente. Un mundo en el que el volumen y la multiplicidad de la información convierten a cada individuo, a cada

empresa y a cada país en agente y árbitro de un juego que a menudo le supera. Sabemos más y más rápido y sobre más cosas, siendo conscientes, al mismo tiempo, de que la vulnerabilidad está en relación directa con el volumen del flujo de información recabado y de que la **realidad virtual** a veces gana por la mano a la verdadera.

En una **economía globalizada**, controlar lo antes posible la información es la clave para poder organizar el mercado y el mundo a voluntad. La capacidad de comprender nuestro entorno con el fin de disponer de la información necesaria para aprovechar las oportunidades que se presenten y evitar los posibles peligros es una disciplina de gestión, es un planteamiento de **gestión estratégica**. La economía del conocimiento está llamada a remplazar a la economía tradicional y mientras tanto, las tecnologías de la información transforman las organizaciones, modifican el entorno en el que se toman las decisiones y dan lugar a nuevas formas de pensar y actuar.

El estado actual de **conciencia nacional de ciberseguridad** es, cuando menos, manifiestamente mejorable. Lo cual no es de extrañar dado que el grado de compromiso de la sociedad española con la seguridad y defensa dista mucho de ser óptimo y la ciberseguridad es un concepto que ha empezado a llegar al público no especializado hace relativamente poco tiempo. (Extraído de las conclusiones elaboradas por mí de la Monografía 137 "Necesidad de una conciencia nacional de ciberseguridad. La ciberdefensa: un reto prioritario").

Kaba Evolo Smart, la solución sencilla e inteligente para la seguridad en el control de accesos

El sistema **Kaba Evolo Smart** ofrece soluciones avanzadas para asegurar el control de acceso para pequeñas instalaciones. Los sistemas de Kaba son soluciones sencillas y seguras que se adaptan a las necesidades de cada cliente gracias a su amplio abanico de prestaciones, ofreciendo diferentes versiones y medios de acceso para conseguir la solución óptima en cada situación.

En este caso, el sistema Evolo Smart se basa principalmente en **cerraduras digitales** que se activan mediante tarjetas/llaveros RFID específicos. La principal diferencia con otras soluciones, es que no necesitas de un programador adicional para configurar dichas cerraduras, sino que lo puedes hacer **desde un teléfono móvil con NFC**. Además de esta ventaja, la aplicación para



gestionar los accesos, es gratuita, lo que reduce ampliamente el coste del sistema, ofreciendo al mercado una solución óptima de KABA a un precio muy asequible. Igualmente es muy destacable su oferta de **módulos** independientes, la ausencia de cableado adicional en las puertas y la instalación sencilla e intuitiva que ofrece este fabricante como especialista en seguridad.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL SISTEMA



Instalación sencilla y visual

Simplemente se tendría que reemplazar el cilindro digital que ofrece el sistema, por el cilindro mecánico existente. Destaca principalmente el diseño innovador de los cilindros de Kaba y las amplias versiones disponibles.

Flexible, sencillo y de garantías

Es adecuado tanto para puertas interiores, como exteriores y está catalogado en el sector de la seguridad en el baremo más alto. La solución destaca principalmente por ser muy fácil de usar y se trata de un sistema válido para la mayoría de las puertas.

Compacto e inteligente

Independientemente de la cerradura y de los formatos de las puertas, es muy

sencillo de actualizar. Una solución smart y compacta que la hace realmente atractiva en cuanto a funcionalidades y diseño.

Adaptabilidad

Por dentro o por fuera, el lector es la mejor elección para puertas automáticas.

El sistema ofrece diferentes versiones adaptables en función del sistema que más convenga.

Control y gestión vía móvil

Administra y gestiona tus puertas con solo un teléfono inteligente gracias a la aplicación Kaba Evolo Smart de Android.

Podrás controlar a todas las personas que tienen acceso a las puertas, dar acceso por tiempo limitado a las personas que elijas, ver el estado de la puerta y los componentes que se seleccionen... Y además también se pueden aprovechar todas las funcionalidades del sistema NFC.

VENTAJAS Y BENEFICIOS DEL SISTEMA KABA EVOLO SMART

- Perfecto para pequeñas empresas con una o dos puertas
- Programación rápida para nuevos empleados
- Eliminación sencilla de medios perdidos
- Fácil limitación de acceso basada en el tiempo
- Medios seguros gracias a la tecnología avanzada
- Escaneo directo de medios de acceso por código 2D
- Seguridad controlada por una tarjeta de programación separada
- Escalabilidad. Fácil migración a sistemas de mayor escala

Pide más información y tu cotización en
seguridad@masscomm.es

dormakaba 

massdisplay

MANAGER

¡Ya está aquí!

Solución POTENTE



MassDisplay Manager se compone de una serie de plantillas básicas disponibles para cualquier usuario. Aunque

muchas veces las plantillas incluidas son más que suficientes, se puede solicitar una a medida con unos costes muy bajos.

La capacidad de integración de los sistemas de SpinetiX es tan alta, que no hay proyecto que no podamos abordar por muy complejo que parezca.

Solución FIABLE



Basada en el software y hardware de SpinetiX, MassDisplay Manager es una de las soluciones de cartelería digital con menor índice de fallos del mercado.

Podrás comprobar en tiempo real el estado de tus players y contenidos e incluso disponemos de un servicio de monitorización Premium que te avisará de forma automática cuando algo suceda.

Solución SENCILLA



Hemos diseñado esta herramienta para que cualquier persona, sin ningún conocimiento previo en audiovisuales o

en creación y gestión de contenidos digitales, pueda manejarlo como lo haría cualquier profesional de la materia.

Olvídate de crear plantillas, te las damos hechas. Olvídate de crear contenido, lo creamos por ti. Tú solo gestiona qué y cuándo quieres que aparezca.



Solución COMPLETA



Ofrecemos proyectos llave en mano. Estés donde estés. Disponemos de una amplia red de instaladores certificados por todo el territorio nacional, que atenderán todas tus dudas y peticiones.

Además, contamos con un equipo de asesores expertos en comunicación audiovisual que te ayudarán a elegir el formato, el contenido y la forma de transmitir tu mensaje a tu audiencia de la manera más impactante.

Haz que el sistema de cartelería digital se adapte a ti y a tus necesidades.

No al revés.

La nueva plataforma de gestión de contenidos para cartelería digital ya está disponible.

Desde Masscomm llevamos meses trabajando en su desarrollo para cubrir las necesidades que muchos de nuestros distribuidores nos han planteado en esta familia de productos: el contenido inicial y la gestión sencilla en un sistema profesional de cartelería digital.

De la mano de SpinetiX, fabricante de referencia en el sector, hemos ideado un sistema basado en la nube que cubre las necesidades de la mayor parte de los clientes finales que solicitan estos sistemas.

MassDisplay Manager tendrá un gran número de **plantillas predefinidas divididas por sectores** que facilitarán al distribuidor el poder hacer una demo al cliente final enseñándole directamente lo que se le quiere vender. Hemos hecho un estudio de los sectores a los que más se dirigen los distribuidores de Masscomm, con el fin de tener una herramienta versátil para todos nuestros clientes.

Los sectores iniciales son: **Administración Pública, Hostelería, Hoteles, Sanidad, Ocio y Retail.**

Dentro de cada uno de los sectores existen varias plantillas distintas, que irán aumentando con el tiempo, con el fin de que nuestros distribuidores tengan cada vez más mercados verticales a los que atacar con esta poderosa herramienta.

Desde un principio la plataforma está pensada para que su venta sea sencilla, pero no dejando de lado la posibilidad de personalización de cada proyecto, para lo que **ponemos a vuestro servicio los departamentos de soporte, programación, marketing y audiovisuales** en aquellos clientes que quieran la misma sencillez y estabilidad pero con unos contenidos e integraciones mucho más específicos y personalizados.

Proyectos "LLAVE EN MANO"

Con MassDisplay Manager podrás adquirir un hardware y una plataforma en modo Plug & Play, completamente funcional desde el primer momento para que el cliente final disponga de su sistema en el momento en que sea enchufado a la corriente y a la red.

Este es uno de los aspectos más demandados por el gran público, que no sabe ni quiere saber detalles de cómo funciona, sino una solución que sepa manejar y personalizar en cuestión de minutos.

Precios ASEQUIBLES

Las licencias de MassDisplay Manager estarán disponibles para nuestros distribuidores **desde 19,90 €/mes por player**, una cantidad muy por debajo de los costes habituales de mantenimiento de este tipo de plataformas.

Para instalaciones de varios players en un mismo cliente final (más de 25) existirán precios a medida, aún más asequibles, dependiendo de cada proyecto.

Pide tu DEMO

Estará **disponible una versión demo** para todo aquel distribuidor que quiera testear el sistema **durante 30 días de forma gratuita**, así como un precio especial de pack demo para aquellos distribuidores que terminado ese plazo quieran un sistema completo para poder enseñarlo a sus clientes finales e incluso usarlo como propio en sus oficinas o instalaciones.

Para solicitar esta demo tan solo hay que mandar un correo a

audiovisuales@masscomm.es

Pack de lanzamiento:

Unidades limitadas y solo hasta final de año, existe una promoción especial limitada a un player por distribuidor, que unido a una licencia demo de 30 días llega a tener un 50% de descuento sobre el PVPr oficial.



**Player HMP-300
+ LICENCIA DEMO
30 días
MassDisplay Manager**

OFERTA LANZAMIENTO

Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2017. Unidades limitadas. Precios sin IVA.



mass UNIVERSITY *masstips*

¿Qué es mejor, un sistema analógico, AHD, HD-SDI o IP?

En la actualidad nos estamos encontrando con multitud de tecnologías en señal de vídeo en entornos de vídeo vigilancia y la verdad que es complicado darnos a la hora de saber cuáles son mejores o peores. La complejidad es tal que incluso cuesta saber la posibilidad de convivencia entre ellas y la posibilidad de compatibilidades es algo que debemos de tener claro para poder diseñar una solución correcta y ajustada a las necesidades del cliente.

¿QUÉ ES AHD?

Se trata de TECNOLOGÍA ANALÓGICA DE ALTA DEFINICIÓN. Es compatible con el cableado analógico pero aporta mayor resolución que las cámaras CVBS.

AHD es el formato estándar que es compatible con diferentes fabricantes del mercado, mientras que algunos fabricantes asiáticos han desarrollado sus propios protocolos:

- HD-CVI
- HD-TVI

Además de cableado coaxial, igual que pasa con las soluciones analógicas, se puede utilizar cable UTP gracias a los transmisores/receptores (más conocidos como balun).

VENTAJAS DE LAS TECNOLOGÍAS EN SEÑAL DE VÍDEO EN VIDEO VIGILANCIA

- **ANALÓGICO** (conocida como CVBS). Sigue manteniéndose en el mercado para soluciones de bajo coste, a pesar de que ha llegado a su máximo desarrollo. Básicamente se centra en ampliaciones de sistemas existentes.
- **TECNOLOGÍA ANALÓGICA DE ALTA DEFINICIÓN.** En todas sus vertientes (AHD / HD-CVI / HD-TVI) es capaz de aportar mayor resolución que el analógico y se puede aprovechar el cableado existente. El precio se ha equiparado al del analógico, por lo que se opta por soluciones híbridas que comparten estas tecnologías en soluciones existentes. Para las nuevas se opta por soluciones de alta tecnología.
- **HD-SDI.** Permite llevar señal digital a través de coaxial. Su ventaja principal es que aporta resoluciones casi equiparables a la tecnología IP, pero la diferencia de precio no es destacable. No es una tecnología que haya destacado en el mercado ya que la convivencia con otras tecnologías no es posible.
- **TECNOLOGÍA IP.** No solo aporta mayor resolución (sin limitación), sino que permite integraciones desde la propia cámara con otros dispositivos y soluciones e incluso analíticas de vídeo que van embebidas en las mismas. La mayoría de las cámaras son PoE, lo que facilita mucho la instalación y alimentarlas a través del propio NVR o a través del switch PoE que forma parte de la infraestructura de red. Además, son compatibles con otros sistemas y comunicaciones (WIFI, 3G...) lo que facilita ajustar las soluciones al entorno más fácilmente. No hay que olvidar de que podemos aprovechar cámaras analógicas existentes mediante la integración a través de conversores de señal de analógico a IP.

En definitiva, como **recomendación**, para pequeñas soluciones donde solo se necesita grabación de vídeo, las **soluciones AHD** son una buena opción. En cambio para soluciones donde se requieren más prestaciones, una **solución IP** es la que mejor puede cubrir posibles integraciones y ampliaciones.

Si necesitas más información o soporte para diseñar una solución de CCTV, envía tus consultas a seguridad@masscomm.es y estaremos encantados de atenderte.

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Diciembre 2017

L	M	Mi	J	Vi	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

	1 de diciembre	D-Link Covr: La solución WiFi Mesh inteligente. Webinar
	7 de diciembre	2N. Basic Installation. Webinar 2N. Access Commander. Webinar 2N. Access Configuration. Webinar
	Del 11 al 15 de diciembre	Alcatel-Lucent Enterprise. Curso ACFE OMNIPCX ENTERPRISE. Madrid
	12 de diciembre	Zyxel. ZCNE Certification – Security. Valencia
	14 de diciembre	Zyxel. Preview of ZAP! our all New Partner Programme. Webinar
		2N IP Intercoms - Call Configuration. Webinar
	20 de diciembre	Curso Food Defense, más allá de la inocuidad. Logroño
	21 de diciembre	2N Access Configuration. Webinar 2N Basic Installation. Webinar

Que las celebres, que las sueñes, que las disfrutes, que las desees, que enciendas la magia y sonrías fuerte con la mejor compañía...

Porque sabemos que hay tiempo para todo y sin embargo, no hay tiempo que perder. Asumamos los grandes retos y desafíos de un nuevo año que se avecina apasionante.

Recorramos este camino juntos y brindemos.

¡Feliz Navidad!
y próspero año nuevo



**¡massnews
alcanza las
100 ediciones!**
**Brindemos por
una nueva etapa.**

mass de 800 Promociones
mass de 1700 Artículos
mass de
1000 Formaciones

El tiempo vuela. Parece que fue ayer cuando en 2009 salía la primera edición de una revista especial que marcaría la diferencia entre la competencia del sector con un sinfín de contenidos, noticias, promociones...

MassNews nos ha visto crecer, evolucionar y por supuesto, nos ha hecho, y nos hace, mejores. Hoy abrimos una nueva etapa, la era de cliente ya está aquí. Y lo hacemos acompañados de las 100 ediciones de nuestra revista, tu revista.

¡Felicidades!



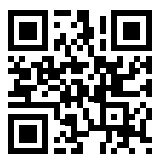
**... y muchas
cosas mass**

**CONECTA
CON MASSCOMM**

**Accede a nuestras
plataformas online**

**PORTAL
DISTRIBUIDORES**

portal.masscomm.es



E-COMMERCE

Beneficiate de
descuentos exclusivos
tienda.masscomm.es



masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP



masscomm

MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP



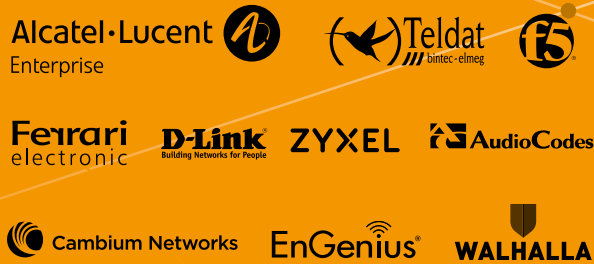
MASS SALUD MASS HOTELES MASS TRAFFIC FOOD
SMART PLACES SMARTWALL MASS BIGDATA MASS
FOOD DEFENSE MASS UNIVERSITY MASS SALUD M

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES



NETWORKING



AUDIOVISUALES



SEGURIDAD



**SUSCRÍBETE
GRATIS**

massnews

LA REVISTA DE
MASSCOMM
www.masscomm.es



Mantente informado de todas nuestras noticias y novedades: entra en www.masscomm.es/suscripcion o mediante el código QR y rellena el formulario. Tras verificar los datos aportados comenzarás a recibir gratis cada mes en tu email nuestra publicación digital o, si lo deseas, en formato impreso.

902 23 26 23 941 24 06 94

pedidos@masscomm.es

www.masscomm.es

Ofertas válidas del 1 al 31 de Diciembre de 2017. Precio IVA no incluido exclusivos para distribuidores autorizados de Masscomm. Las condiciones pueden ser modificadas sin previo aviso por parte de los fabricantes. Las promociones no son acumulables y son válidas hasta fin de existencias. Masscomm no se hace responsable de posibles errores tipográficos.

GRUPO
OSABA
DESDE 1963