

TENDENCIAS

EL TURISMO INTELIGENTE.
CÓMO LIDERAR EL CRECIMIENTO
EN UN SECTOR ESTRATÉGICO



Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

Pág. 11

PROMOCIONES

OXO C25 CON 2 RDSI, 4
EXTENSIONES DIGITALES Y 4
EXTENSIONES ANALÓGICAS



Alcatel-Lucent 
Enterprise

Págs. 8-9

CASO DE ÉXITO

SOLUCIÓN INTEGRAL DE
SEGURIDAD PARA EMPRESA
DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA



Págs. 16-17



massnews

FEBRERO 2018 | N°102

LA REVISTA DE
MASSCOMM

www.masscomm.es



EL MUNDO
DE LAS SENSACIONES
LA ERA DEL CLIENTE:
**EMOCIONES
Y EXPERIENCIAS**

... **LAS MEJORES SOLUCIONES IP**

de Comunicaciones, Seguridad, Networking y Audiovisual para clientes de todos los tamaños y con todo tipo de necesidades.

... **DIFERÉNCIESE DE LA COMPETENCIA**

con avanzadas soluciones integradas para dar una respuesta real a las necesidades del cliente.

... **AUMENTE SUS BENEFICIOS**

con mayores márgenes, herramientas de venta y Marketing 360°.



... **CONTAMOS CON UN GRAN EQUIPO DE PROFESIONALES**

para ofrecerle el mayor valor a su negocio y el mejor asesoramiento.

... **SOLUCIONES CLOUD**

para aprovechar todas las oportunidades que te brindan los servicios en la nube.



... **CONFIANZA DE MARCAS LÍDERES EN EL MERCADO**

Unidos para ofrecer soluciones verticales en los sectores hotelero, alimentario, sociosanitario, etc.



... **TIENDA ONLINE**

Ofertas únicas solo por ecommerce, más información de los productos, stock,... tienda.masscomm.es



... **PORTAL PARA DISTRIBUIDORES**

Licencias, descargas, gestión de reparaciones, herramientas de marketing,... portal.masscomm.es



IP



Conviértase
en **distribuidor** de
masscomm

Regístrese en www.masscomm.es/formulario-de-alta

902 23 26 23 · info@masscomm.es

EL MUNDO DE LAS SENSACIONES

LA ERA DEL CLIENTE: EMOCIONES Y EXPERIENCIAS



Raul Marín

Responsable de Grandes Cuentas

Masscomm

Durante los últimos 4 meses he tenido la suerte de poder realizar un programa formativo de Dirección Comercial y Marketing por la Universidad de Deusto Business School. En el mismo he tenido el placer de coincidir con una serie de formadores excepcionales y un magnífico grupo de profesionales del mundo de los negocios. Todos ellos con un amplio bagaje y experiencia de reconocido prestigio y éxito en diferentes ámbitos profesionales. Como os podréis ir imaginando son numerosas las ideas, aportaciones, experiencias, aprendizaje y también, son muchas las conclusiones con las que me quedo.

En este editorial me gustaría compartir con vosotros una idea que durante todas las jornadas de dichos cursos nos repetían continuamente: **creación, generación y comunicación de valor, emociones y mejora continua en la experiencia del cliente** y colaboración, como aspectos fundamentales y a desarrollar en el negocio del siglo XXI.

Hoy en día para llegar al éxito está claro que debemos crear, generar y comunicar ese valor que nos haga diferentes a nuestros competidores, pero la verdad es que la **forma en que comunicamos** tiene en las sensaciones un factor diferencial en el cliente para conseguir el objetivo de la venta, su recurrencia y fidelidad. Por supuesto, el generar influencia y valor, es vital en la venta actual de forma que consigamos un profundo diálogo comercial con el cliente. Afortunadamente, soportadas y contrastadas por multitud de investigaciones y estudios, cada vez disponemos de más herramientas para desarrollar una capacidad de influencia personal para vender y en general, hacer, desde la sencillez e integridad, que las cosas pasen y sucedan.

Vivimos en un mundo conectado, con infinidad de accesos a la información por diferentes medios, tecnologías y redes sociales, pero **el factor clave de mejorar la experiencia del cliente está en las emociones humanas** y en definitiva en las personas. ¿Qué es lo que practicas?, ¿practicas alegría en tu vida?, ¿practicas entusiasmo, o por el contrario quejarte continuamente? Lógicamente somos libres en practicar dichas sensaciones, pero hay diferencias sustanciales en practicar una cosa u otra. Lo que hagamos a diario es en lo que te volverás experto y transmitirás instantáneamente.

Además de lo anterior, en este paradigma actual del negocio, lleno de oportunidades, podremos encontrar mucha competencia entre tecnologías, productos y diferentes políticas de venta. Sin

embargo, no todo nos produce la misma atracción y sensación.

La experiencia que percibe el cliente, es la diferencia para la toma de decisión de una compra. Una compra de producto o servicio, que cada vez se produce de forma más ágil y según muchos estudios en función de su experiencia de uso y emoción. Por eso es clave diferenciarse y **ofrecer las soluciones y productos de una manera diferente** donde el cliente perciba una experiencia satisfactoria y cautivadora. Recordemos que toda tecnología ha sido creada por personas y son estas las que la mueven y comercializan. Practiquemos las sensaciones y emociones positivas, sigamos el camino, recorramos juntos este universo de oportunidades.

Desde Masscomm, llevamos tiempo trabajando y poniendo en práctica todo esto. El 2018, ha arrancado con fuerza y ya os hemos ido informado de algunas de nuestras novedades. No obstante, en breve os avanzaremos nuevas incorporaciones que reforzarán nuestro gran equipo de personas, en diferentes departamentos, con un organigrama orientado al trabajo en equipo para vosotros, los distribuidores.

Estad atentos, porque además tenemos preparadas muchas formaciones para este 2018, tanto en formato Webinar como presenciales y muchas de ellas de certificación oficial.

MassConnect ya ha dado el pistoletazo de salida y puedes solicitarnos más información de comercialización de Rainbow y Mass-Display. También estamos desarrollando un proyecto para mejorar nuestros procesos y relación con vosotros a través de nuestras herramientas On-line y Off-line. Os animamos igualmente a que aprovechéis las oportunidades que os brinda nuestro **Departamento De Marketing**. Tienen grandes ideas y estrategias para ayudaros a llegar más rápido a vuestros clientes finales.

Y lo más importante, es que contamos con los mejores **socios tecnológicos** y los mejores **distribuidores**: vosotros. Juntos, **COLABORANDO**, vamos a plantear soluciones on premise y otras en Cloud que poco a poco vamos sacando al mercado después de muchos meses de desarrollo.

Vosotros, nosotros... de la mano... con nuestros socios tecnológicos, podemos realizarlo. Solo tenemos que ponerlo en práctica. Recuerda la importancia de practicar sensaciones, **“no es lo que vendes, sino como lo vendes”**. En definitiva, acuérdate de trabajar en la mejora de la experiencia del cliente.

Alcatel

Home & Business

SERVICIOS PREMIUM DE ALCATEL HOME & BUSINESS GRATUITOS PARA SOCIOS. APROVECHA LA OPORTUNIDAD

Alcatel Home & Business pone al alcance de sus clientes, tanto a distribuidores como a integradores o administradores, **herramientas gratuitas de gran valor añadido** para sacar el máximo partido a sus soluciones sencillas y fáciles de configurar.

APRT (Automatic Provisioning Redirection Tool)

Proporcione a sus clientes, teléfonos SIP que solo tienen que conectar. Gracias a nuestro servicio APRT, los equipos **se configuran fácilmente y automáticamente** a través del portal web.

Este servicio, desarrollado por los ingenieros de Alcatel Home & Business, está basado en protocolos estándar IP y presenta numerosas **ventajas** entre las que destacamos:

- Mejora el tiempo de despliegue
- Mejora la productividad
- Permite la entrega directa de equipos, sin manipulación o configuración previas.

E-PARTNER

Nuestra página web contiene una zona web dedicada, E-PARTNER, donde podrá obtener **información privilegiada y soporte personalizado** con noticias, herramientas de ayuda a la venta, documentación técnica, actualización de software y un servicio de ayuda en línea, el servicio de e-ticketing.

Puedes solicitar ya el acceso de forma muy sencilla en nuestra web siguiendo la url <http://extranet.alcatel-business.com/Login>. Así de sencillo.



En este artículo vas a poder descubrir algunas de las grandes ventajas de estos servicios. ¡No esperes más y aprovecha ya todas las funcionalidades para tu empresa!

E-TICKETING

El servicio de e-ticketing permite a los clientes registrados **enviar directamente** a los técnicos preguntas, peticiones, o problemas relacionados con los terminales IP, pudiendo así obtener atención y seguimiento personalizados. Las consultas recogidas serán respondidas individualmente por los técnicos y utilizadas para la mejora continua de los productos. Se puede seguir fácilmente el estado de los e-tickets y obtener notificaciones por email.

¡Comienza desde ya a disfrutar de todas esas ventajas!

Panasonic

BUSINESS

Mobile Softphone. Nueva APP móvil de Panasonic
Libertad de conexión para cada empleado con control total

Descarga las especificaciones
en este código QR:



Panasonic acaba de lanzar una **nueva aplicación** ya disponible en Android e iOS, que combina comunicaciones de audio y vídeo en dispositivos móviles, permitiendo que los smartphones de los empleados queden registrados como una extensión de la empresa. La aplicación es **compacta, sencilla y altamente segura**, ya que es compatible con SIP-TLS (Transport Layer Security) y reducen al mínimo los posibles riesgos.

Estamos ante una solución con **gran recorrido y funcional** perfecta para PYMES, propietarios de comercios minoristas y empresas de fabricación que buscan mejorar las comunicaciones y la conectividad de cada empleado.

¿Te gustaría aumentar la productividad al conectar a tu oficina a los empleados que trabajan a distancia? ¿Estás buscando reemplazar un sistema telefónico viejo y obsoleto por algo mucho más rentable y eficiente? Experimenta la posibilidad de trabajar de la manera más flexible y consíguelo de forma sencilla y segura. Estás ante la **oportunidad perfecta**. Descubre todas las posibilidades del nuevo Mobile Softphone de Panasonic.

Aprovecha al máximo la nueva aplicación

- Conversaciones de **vídeo** interpersonales.
- **Videoconferencias** a tres bandas con total nitidez.
- Posibilidad de **conexión** con un terminal de vídeo Panasonic o con una cámara/videoportero IP para disponer de un sistema integral de comunicación de vídeo.
- **Máxima facilidad de instalación** sin necesidad de utilizar ninguna otra tecnología, como por ejemplo un servidor.

Una aplicación creada para hacerte el día a día más sencillo

No es necesario usar número personal o privado

Los empleados pueden **hacer y recibir llamadas de audio/vídeo sin necesidad de utilizar su número privado**, tanto cuando están dentro como cuando están fuera de la oficina.

No requiere el uso de ningún servidor

La solución Media Relay Gateway (MRG) que permite trabajar sin necesidad de servidor, registrando cada smartphone en una extensión de la empresa.

Convierte el Smartphone en una centralita

La App proporciona una conectividad perfecta con una extensión de centralita que permite usar el smartphone como si fuera una extensión de la empresa. Lo que significa que puedes expresar al máximo las características de la centralita, como por ejemplo la **transferencia y la retención de llamadas** desde el móvil.

No pierdas más llamadas

La incorporación de **notificaciones automáticas** hace que se reciba una notificación cada vez que hay una llamada aunque no se esté conectado. Esto no solo significa que **nunca se perderá una llamada**, sino que también es un medio muy eficaz para ahorrar batería.

Máxima seguridad

Panasonic comprende la importancia que tiene la seguridad para las empresas. Por eso la nueva aplicación Mobile Softphone de Panasonic es compatible con SIP-TLS (Transport Layer Security). Gracias a esta tecnología se reducen al mínimo los posibles riesgos, ya que los piratas informáticos **no pueden ver los datos de la comunicación SIP ni tampoco pueden acceder a su red**.

Además de esto es posible configurar **dos direcciones IP** para que los usuarios puedan conectarse a la red correcta, ya sea la red WiFi de empresa o una alternativa exterior.

Panasonic mantiene su apuesta por las soluciones orientadas a mejorar la usabilidad y experiencia del usuario y Mobile Softphone es una clara muestra de ello.

MiFID II. Se acabó el plazo. Es hora de Grabar

Hace meses hablábamos de todo lo que **MiFID II** podría significar para el mercado financiero. La **obligación de grabar** implicaba cambios en las políticas internas de las empresas así como la delimitación de cada una de sus responsabilidades. Pues bien, **ya no hay tiempo para más** y ahora toca grabar o grabar.



Pero ¿Qué debo grabar?

MiFID II te obliga a grabar prácticamente todo pero al mismo tiempo la LOPD lo limita a lo esencial. Pasarse de frenada podría implicar sobrecostes en las infraestructuras pero el ser poco riguroso podría acarrear sanciones muy importantes. La

solución, por tanto, no es solo **tecnológica** sino también **organizacional**.

La mayoría piensa que MiFID II se aplica solo a bancos o grandes empresas y no es así. La normativa incluye a **todo el mercado financiero** independientemente del tamaño y forma jurídica. ¿Autónomos o pequeños brokers también? Por supuesto.

Entonces, ¿Qué debo hacer?

La solución pasa por una **combinación integrada** de software y hardware que permita grabar independientemente de los recursos que disponga la empresa. Debe ser totalmente independiente del tipo de línea, fabricante(s) de centralita(s) y/o terminales.



¿Qué va a suponer MiFID II para mi empresa?

MiFID II estipula que las grabaciones deben **mantenerse y almacenarse** durante un mínimo de 5 años ampliables a 7 años bajo orden judicial. Esto implica costes de almacenamiento y gestión que pueden dispararse si no los filtramos y delimita-

mos de forma adecuada con una buena solución y/o herramienta como la que ofrece Masscomm con Innoventif.

MiFID II ya está aquí y ha llegado para quedarse. Y tú **¿ya estás preparado?** Tenemos la solución que necesitas.

OFERTA

innoventif

Ferrari
electronic





Ibernex ultima la nueva Aplicación Móvil Helpnex

La nueva APP Helpnex de Ibernex permitirá optimizar la atención y el servicio socio sanitario.

Ibernex, empresa integrante del Grupo Pikolin, es una compañía fabricante con ingeniería propia especializada en **soluciones tecnológicas y servicios destinados a la salud** y al equipamiento de edificios de alta ocupación.

Su último desarrollo es la **APP Helpnex** y estará disponible a partir del segundo trimestre de 2018. Esta nueva aplicación es compatible con el sistema operativo iOS y Android, se puede usar tanto en terminales fijos como móviles y funciona con la WiFi interna del centro. De esta manera Ibernex busca **adaptarse a las necesidades crecientes** dentro del sector con una solución moderna y eficiente para el día a día en el sector socio-sanitario.

Helpnex App permite la **gestión de tareas y alarmas** en un solo clic, y sus principales funcionalidades son:

Gestión de alarmas

- Aceptar/Atender/Codificar alarmas
- Integración SIP para recibir llamadas
- Icono identificativo según tipo de alarma
- Código de colores según prioridad

Gestión de tareas

- Notificación automática de tareas pendientes
- Consulta de tareas no programadas
- Maximiza el rendimiento de la información

Consulta de históricos

- Filtrados por habitación, paciente, tipo...
- Información accesible a un solo clic
- Herramienta para identificar conductas repetitivas

Además, estas funcionalidades te van a permitir conseguir una gran adaptación a las situaciones del sector y le podrás sacar partido en innumerables y diferentes casos de uso, como por ejemplo los siguientes:

1. Un paciente necesita un vaso de agua y llama a la enfermera.
2. La enfermera recibe el aviso de una alarma en su dispositivo móvil y la acepta.
3. Esta acude a la habitación y atiende la alarma con su tarjeta de presencia.
4. Tras ayudar al paciente, la enfermera codifica la atención prestada desde el móvil.

1. En el dispositivo móvil se recibe el aviso de la tarea.
2. Una vez realizada, se codifica la tarea.
3. Obtención de informes, estadísticas y otros datos de relevancia para el centro.

1. En una ronda rutinaria, el personal filtra por la habitación que está visitando.
2. Se observa que durante los últimos días el residente siempre pide agua por las noches.
3. Se le deja en la habitación agua disponible todas las noches.

Estate muy atento porque próximamente vas a poder disfrutar en Masscomm de la nueva Aplicación Móvil Helpnex.

Con el uso de la nueva app se **mejora la calidad del servicio y se optimizan los procesos**. El desarrollo se ha llevado a cabo con casos reales y las principales ventajas para todos los agentes son realmente importantes:

Ventajas para los empleados

- Acceso a la información desde cualquier parte
- Gestión de alarmas y tareas en un solo clic
- Optimización de tiempo y recursos

Ventajas para el centro

- Completa trazabilidad del trabajo asistencial
- Informes personalizados
- Diferenciación

Ventajas para el paciente/residente

- Mejora del servicio al paciente
- Mayor información disponible, mayor seguridad
- Mayor valor percibido

AUDIOCONFERENCIA ALCATEL CONFERENCE IP1550



- 3 cuentas SIP.
- 1 micrófono integrado + 2 micrófonos DECT extraíbles.
- Pantalla retro-iluminada con identificación de llamadas.
- Conexión casco Bluetooth.
- Sonido HD y manos libres Full Duplex.

Por la compra de cualquier equipo de la Gama Conference regalo cheque gasolina



Alcatel
Home & Business

Oferta válida hasta el 28 de febrero.



Intercomunicadores 2N + 2N Integration License

**COMPRANDO
PRODUCTOS
DE CUALQUIER
GAMA DE 2N**



Oferta válida hasta el 28 de febrero o fin de existencias.

CÁMARA LAIA CUTE-10X-BK

- USB 3.0, LAN y RS-232 Full HD
- Zoom Óptico de 10x+5x Digital



laia  **go facing**

Oferta válida hasta el 28 de febrero.

PACK 3EH01139AAT

OXO C25 con 2 RDSI, 4 extensiones digitales y 4 extensiones analógicas
+ 1 terminal operadora digital 8039
+ 3 terminales digitales 4019



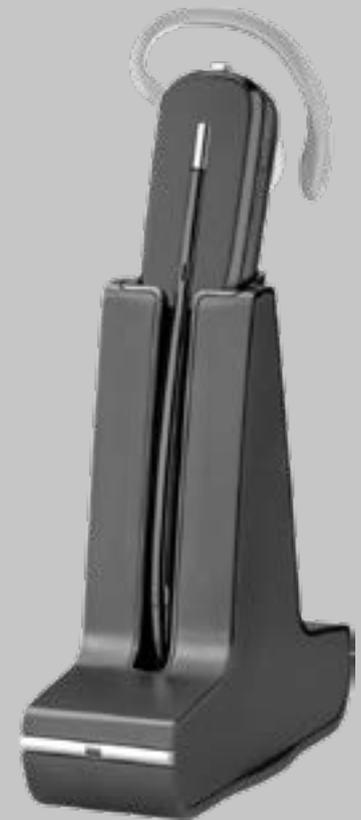
Alcatel-Lucent 
Enterprise

Oferta válida hasta el 28 de febrero.

plantronics®

CS540 + DESCOLGADOR

C565



Compra 2 unidades de CS540 + Descolgador y llévate de regalo el nuevo auricular Plantronics ML15

Ofertas válidas hasta el 28 de febrero o fin de existencias.

Panasonic PLAN RENOVE



Ofrezca a sus clientes la posibilidad de migrar a una nueva plataforma IP de Panasonic

Con el Plan Renove de Panasonic, sus clientes se beneficiarán de las nueva tecnología IP y las múltiples aplicaciones y ahorro de costes que conlleva.

Promoción válida desde el 1 de febrero al 31 de marzo de 2018. No acumulable con otras promociones Panasonic. Están excluidos de la promoción HDV/TGP600.

0% de descuento sobre PVD por la compra de un sistema **KX-NS500, KX-NS700 o KX-HTS32** con sus componentes, al sustituir un sistema de Panasonic o de cualquier otro fabricante.

Infórmate de las condiciones con tu comercial habitual o escribiendo a preventa@masscomm.es

EL SISTEMA DE CONFERENCIA HÍBRIDA DE KONFTEL CON SONIDO DE CALIDAD YA ESTÁ AQUÍ



Realizar llamadas conjuntas, hacer una reunión web, o ambas cosas a la vez. ¿Todavía no conoces los sistemas de conferencia híbrida? Ya puedes utilizar tu dispositivo Konftel con su herramienta de reuniones en línea, como Skype, Hangouts o Rainbow ahorrando tiempo y dinero a tu empresa. Lo mejor de todo es que lo harás con una buena calidad de audio y sin pérdidas de información por problemas de sonido.

Resuelva los problemas típicos que se dan en las reuniones de empresa

Hay pocos lugares donde los **choques y dificultades** son tan evidentes como en la sala de conferencias o en las pequeñas salas de reuniones. Estos espacios son utilizados por la mayoría del personal de la empresa y el problema viene cuando una persona desea utilizar un servicio en el PC, otra quiere llamar desde el teléfono para hacer una conferencia y la otra está atendiendo una llamada en su teléfono móvil. La mayoría de las veces esto ocasiona problemas y ya puedes conseguir una **experiencia de calidad** gracias a los **sistemas híbridos**.

Por fin conseguirás evitar los problemas que surgen cuando cada persona quiera usar una funcionalidad a través de un mismo teléfono de conferencia. Ahora todos podrán usar el mismo teléfono de conferencia, bien sea si la oficina tiene un sistema de teléfono DECT, IP, o una PBX móvil y alguien más necesita usar el ordenador conectado vía USB; pudiendo escoger la solución que más le convenga. El teléfono híbrido permite a todas las personas de la oficina realizar **teleconferencias sin problemas y con una calidad de audio excelente**.

Cuatro potentes centrales telefónicas híbridas para hacer tus llamadas de conferencias online

Si quieres aprovechar el potencial de los modelos híbridos de Konftel en Masscomm ya puedes adquirir cualquiera de los 4 modelos con conexión USB para ordenador portátil que al mismo tiempo admiten diferentes tipos de líneas telefónicas. Perfectos para las reuniones a distancia, ya tienes la oportunidad de hacerte con el que mejor se adapte a tu empresa y necesidades.

Sencillez y calidad como principales características de los sistemas híbridos de Konftel

Las centrales telefónicas híbridas de Konftel son sistemas de conferencia potentes con una fantástica flexibilidad y un buen sonido. Ideales para el uso en reuniones de empresa tanto en pequeñas salas como en auditorios. Son de fácil uso tanto para personas que tienen un perfil más digital, como para aquellos que son más tradicionales y por consiguiente son más reacios a los cambios.

• Reuniones online sencillas

Conecte el cable USB a su ordenador, la unidad de Konftel y listo.

• Llamadas de calidad

Introduzca el número y pulse para hacer una llamada. Sencillo y sin complicaciones. Cuando se realizan llamadas a distancia las empresas demandan cada vez más sonido sin chasquidos, interferencias ni ecos. Los teléfonos híbridos de Konftel integran la tecnología OmniSound®, ofreciendo la máxima calidad de sonido posible.

• Combinación de ambas y complementariedad

Las llamadas se conectan de manera automática siempre y cuando se esté conectado vía USB.

KONFTEL



Konftel 300IPx

- Conectividad: USB + SIP
- Soporte para la aplicación Konftel Unite
- Puente integrado para llamadas de 5 vías
- Ampliable con micrófonos adicionales
- OmniSound
- Tamaño de reunión: 20 personas



Konftel 300Wx (con base dect)

- DECT inalámbrico - SIP, analógico o GAP
- Batería con 60 horas de tiempo de conversación
- Ampliable con micrófonos adicionales
- OmniSound
- Tamaño de la reunión: hasta 20 personas



Konftel 300Mx (Tarjeta SIM)

- Conectividad: USB + 3G/GSM
- El único teléfono de conferencia móvil del mundo
- Batería con 30 horas de tiempo de conversación
- Ampliable con micrófonos adicionales
- OmniSound
- Tamaño de la reunión: hasta 20 personas



Konftel 300 (Expansible)

- Conectividad: USB + Analógica
- Se conecta al sistema de megafonía
- Ampliable con micrófonos adicionales
- Grabación en la tarjeta de memoria
- OmniSound
- Tamaño de la reunión: más de 20 personas

El turismo inteligente. Cómo liderar el crecimiento en un sector estratégico



Juan A. Gómez Bule

Consejero Asesor

Masscomm

Las dimensiones de **Fitur**, una de las ferias de turismo más grandes del mundo, dan idea del músculo de uno de los sectores más estratégicos del país, el único que tiró de la economía en los peores años de la crisis. El turismo representa el 11,1% del PIB nacional y el 13% de los puestos de trabajo, y todo indica que continuará creciendo en los próximos años.

Si hay un sector en el que España es una **potencia global** es el **turismo**. Somos el país más competitivo del mundo en turismo según el **WEF (World Economic Forum)**, el segundo que más ingresa por turismo y el tercero en número de visitantes extranjeros. Las cifras provisionales de 2017 muestran que un año más hemos pulverizado récords. Teniendo en cuenta que hablamos de la tercera industria global y que las previsiones apuntan a que seguirá creciendo a un ritmo superior al del conjunto de la economía, no resulta descabellado pensar que en los próximos años España superará la marca de los 100 millones de turistas extranjeros.

Qué hacer para gestionar a todos esos turistas

Más turistas implican más presión sobre las **infraestructuras, los recursos y los servicios públicos**, mayores exigencias para las empresas, la saturación de los espacios públicos y nuevas necesidades de información para la gestión de los destinos. España debe prepararse para gestionar la abundancia, y no puede hacerlo sin dotarse de la capacidad tecnológica que el momento exige. Las empresas han comprendido que la tecnología es clave para afrontar la nueva realidad del sector.

La **brecha digital del turismo** receptivo supone, paradójicamente, una excelente oportunidad para que España ejerza su liderazgo global. España posee todas las condiciones para ser el primer país del mundo que impulsa el **turismo inteligente como estrategia de crecimiento** sostenible e inclusivo. Contamos con una **red de infraestructuras TIC que nos sitúa entre los países mejor conectados del mundo**. Específicamente en turismo, ya existe un desarrollo normativo pionero para los Destinos Turísticos Inteligentes dentro del contexto de Ciudades Inteligentes, y desde la Agenda Digital se está impulsando la transformación digital de una masa crítica de destinos, con una dotación inicial de 60 millones de euros.

Modelos desarrollados por empresas españolas

Este proceso se está haciendo desde la **soberanía tecnológica**, con herramientas y modelos íntegramente desarrollados por empre-

sas españolas. Nuestras son las tecnologías que permiten prestar servicios a ciudadanos y visitantes con eficiencia y sostenibilidad, capturar la atención del mercado, aumentar el gasto turístico y generar nuevos ingresos para los ayuntamientos, integrar a miles de empresarios en la dinámica turística, elevar la satisfacción del visitante, gestionar la información y, sobre todo, mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Más inversión pública para acometer la transformación digital del turismo

Necesitamos más inversión pública para acometer la transformación digital del turismo, instalar nuevas fórmulas de gobernanza y consolidar un ecosistema de empresas tecnológicas que dé respuesta a las necesidades de empresas y destinos, a cualquier escala, en todo el territorio.

La tecnología está ahí para acelerar la evolución de nuestro modelo turístico en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas que España ha suscrito.

El turismo supone para España una de sus claves para su seguridad económica, término recogido en la reciente Estrategia de Seguridad Nacional. España y las principales organizaciones a las que pertenece tienen un reto fundamental: entender las causas profundas de los cambios, anticiparse a sus consecuencias y gestionar la incertidumbre, dotándose de estructuras dinámicas y flexibles”.

“La seguridad económica ocupa un lugar relevante entre los desafíos colectivos que hay que afrontar. Tras años de una dura crisis económica que ha repercutido en todos los ámbitos, España muestra sólidos signos de recuperación económica, siendo ahora uno de los países con **mayor índice de crecimiento de la Eurozona**.”

Es el momento de desarrollar un **Sistema de Inteligencia Económica** que, con una estrategia de Estado, impulse los sectores estratégicos para nuestro país convertidos en verticales de Inteligencia. El turismo es una palanca clave para convertir fenómenos coyunturales en estructurales, sistémicos, que favorezcan exponencialmente nuestro desarrollo. Aplicar e implementar **soluciones para mercados verticales** como las que ofrece Masscomm a través de **MassHoteles** permite aprovechar las grandes oportunidades que nos está brindando la transformación digital del turismo y así seguir ocupando un lugar privilegiado en un sector con gran potencial.

Alcatel·Lucent 
Enterprise

PROGRAMA LABORATORIO Y DEMOSTRACIÓN LAB AND DEMO PROGRAM



NUEVO PROCESO

APROVECHA AL MÁXIMO EL PROGRAMA CON MASSCOMM

Los productos para laboratorio y demostración ahora se pueden pedir a pedidos@masscomm.es. Alcatel-Lucent Enterprise determinará si considera válida dicha solicitud.

Es necesario que el Partner, esté acreditado y certificado en Alcatel-Lucent Enterprise para poder solicitar equipamiento Demo. Si el partner no está certificado en la modalidad que solicita, no podrá solicitar equipamiento demo.

La nueva clave automatizada se aplica a todas las soluciones del programa, excepto OTCS (Servicio al cliente) y OTOC (Office Cloud).

Procedimiento:

1. Solicitud de correo electrónico a pedidos@masscomm.es*
2. Información detallada que debe darse:
 - ✓ Solicitud de contenido para el que se solicita la aprobación con la lista de materiales detallada (HW, licencias, conjuntos...), así como su cantidad (archivo de Excel-Actis)
3. El business Partner debe proporcionar el inventario de equipos de laboratorio y demo existente al mayorista para garantizar el uso adecuado y la actualización regular del sistema (inventario incluye ID de CPU, tipo y cantidad de conjuntos, licencias, número de usuarios) e indique claramente los complementos.
4. Uso de Lab y demo.
5. Lugar de instalación.

* Si es desestimada dicha solicitud por Alcatel-Lucent Enterprise, Masscomm se lo comunicará al Business Partner.

Restricciones:

Los siguientes productos no están incluidos en el programa Lab and Demo:

- IP/MPLS y 5620 SAM
- OpenTouch Office Cloud
- El servicio al cliente de OpenTouch

DESCUENTOS HASTA EL 100%

Descarga la guía:



AP1101



OFERTA ESPECIAL
STELLAR
WLAN

Alcatel·Lucent 
Enterprise



Oferta de formación para OmniAccess Stellar WLAN

Para ventas

Nuevo curso comercial "OmniAccess® Stellar WLAN" que incluye la certificación ACSR - (Ref. DT00WSA016). Descubra los valores clave de OmniAccess Stellar, una solución WLAN de ALE potente y fácil de configurar.

Una solución de futuro basada en las últimas tecnologías, innovaciones y servicios para proteger mejor las inversiones de los clientes. OmniAccess Stellar WLAN es un nuevo paradigma en tecnología inalámbrica: movilidad perfecta, acceso seguro, gestión unificada, Intelligent Fabric y Smart Analytics.

ONLINE # GRATIS

Para preventas

El nuevo curso en línea "OmniAccess Stellar WLAN Pre-sales" (Ref. DT00WPS288), ofrece una descripción del nuevo catálogo de Stellar, la nueva arquitectura distribuida, y también trata cuestiones sobre el despliegue y la adaptación. El examen de certificación ACPS asociado (Ref. DT00PC2W7) valida la adquisición de conocimientos y aptitudes sobre esta nueva solución.

GRATIS # ONLINE

Para postventa

Se ha diseñado un módulo de formación especial para aprender a desplegar el modo Wi-Fi Express en las PYMES y en el mercado SMB. Es compatible con la especialización en el segmento de Enterprise Partner Program de "Redes para PYMES":

- **OmniAccess Stellar WLAN EXPRESS** (Ref. DT00WTE255) - **GRATIS**
- **LAN/WLAN for SMB** (Ref. DT00XTE200) - Ebook **GRATIS**
- **ACFE LAN/WLAN for SMB** (Ref. DT00TC1W16) - **PVD 130€**

STELLAR WLAN EXPRESS ONLINE

Nuevos cursos en línea de formación técnica de primer nivel para nuevos alumnos.

- **Omnivista 2500 NMS-E R4.2** (e-learning) - **PVD 120€**
- **OmniAccess Stellar WLAN Enterprise Basic** (Ref. DT00WTE268) - **PVD 160€**

Las referencias anteriores se han diseñado para aprender a desplegar la solución en el modo Wifi Enterprise y está asociado con:

- **ACFE OmniAccess Stellar WLAN Enterprise exam** (Ref. DT00TC1W17) - **PVD 130€**

STELLAR WLAN ENTERPRISE ONLINE

¿Aún no conoces Stellar?

NO ES UNA OPORTUNIDAD CUALQUIERA, ES UNA OPORTUNIDAD ÚNICA

13 de Febrero
BARCELONA



15 de Febrero
VALENCIA

Tenemos el placer de invitarte a una jornada muy especial

Hemos preparado una jornada especial para dar a conocer en profundidad la nueva familia de productos Stellar, sus prestaciones y funcionalidades junto a la herramienta OV2500. Igualmente podrás acceder en primicia a una promoción especial que seguro es de tu interés.

¡INSCRÍBETE GRATIS!





Gran servicio en pequeños negocios

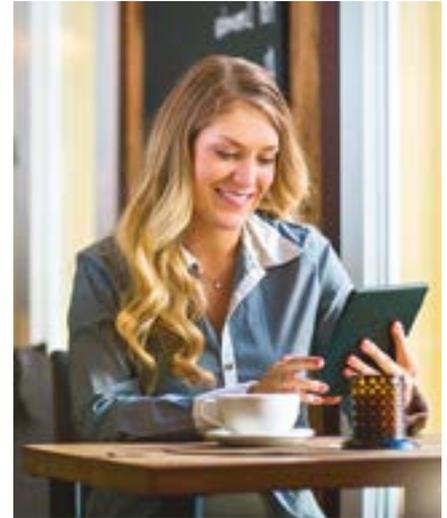
Hotspot de Internet instantáneo que satisface todas las necesidades de sus clientes y garantiza la máxima seguridad de su red

Gran parte del sector Horeca ofrece servicio wifi con un router de uso doméstico, normalmente facilitado por su operador de telefonía y con un acceso a la red abierto y sin ningún tipo de limitación ni protección. **GRAN ERROR:** este tipo de servicio wifi puede acarrear muchos inconvenientes al negocio, y ningún beneficio.

Los hosteleros han de saber que este tipo de servicio wifi ha de ser gestionado y controlado adecuadamente, ya que cada vez son más numerosos los casos en los que una red abierta y sin ningún tipo de control, se enfrenta a los riesgos de fraude, revelación de secretos, robos de datos, identidad...

Además, un acceso a su red sin limitación en tiempo, autenticación, ni filtrado de contenido, puede suponer un problema para el establecimiento, así como la saturación de la red por descargas indeseadas y navegación libre.

En los pequeños negocios hosteleros, como bares, cafeterías y restaurantes, las soluciones compactas y con amplias características son bienvenidas debido al espacio limitado y a una infraestructura de redes relativamente sencilla. **ZYXEL** ofrece y satisface los requisitos necesarios para estos negocios e incluso supera las expectativas de gracias a una instalación instantánea y un sencillo mantenimiento.



Con **ZYXEL** puedes obtener todas las funciones requeridas por los servicios de punto de acceso, como **Wi-Fi de alta velocidad, autenticación de usuarios, seguridad de datos y sistema de facturación en una sola caja.** También **registra las actividades de Internet en detalle** para una futura auditoría y cumple con los reglamentos de protección obligados por Ley.



EnGenius®

¡¡¡Ya está disponible!!!

La nueva herramienta de planificación Wi-Fi de EnGenius, *ezWi-Fi Planner*

EnGenius Networks, pone a tu disposición a través de portal para partners una **herramienta de software gratuita para la realización de proyectos WiFi**, EzWiFi Planner, para equipos de EnGenius.

Como vas a comprobar en este artículo, EnGenius pone a tu disposición una herramienta con un **gran potencial** que vas a poder aprovechar gracias al gran valor añadido que aportan sus funcionalidades. Nunca fue tan fácil planificar tus redes wifi.

Una herramienta gratuita para socios de EnGenius que facilita y mejora de forma muy importante la planificación Wifi de tu empresa.



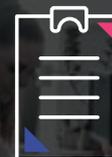
Simulación de Medio Ambiente



Colocación automática



Simulación de mapa de calor



Informes personalizados

1. Gestión escalable de proyectos

EzWi-Fi Planner, gracias a las funcionalidades implementadas, hace que:

- Sea más fácil **escalar las soluciones** de red wifi.
- Puedas crear **múltiples proyectos** simultáneamente según diferentes requisitos.
- **Ajustes** automáticamente la **estrategia** de implementación sugerida en función de las regulaciones de radio locales del país elegido.

2. Replica tu entorno

Brinda las herramientas necesarias para simular el plan de desarrollo de la red wifi de su entorno. Permite cargar, recortar, configurar y escalar una imagen de su plano, definir las áreas de **cobertura Wi-Fi en ascensores, almacenes y espacios de oficinas**, marcar zonas de inclusión y exclusión específicas con la herramienta de zona según sea necesario... Además permite añadir posibles obstáculos con materiales de construcción que puedan afectar la intensidad de la señal Wi-Fi, como paredes de hormigón y puertas metálicas.

3. Automatiza las coberturas más sólidas

El asesor inteligente incorporado selecciona instantáneamente las **mejores ubicaciones para los puntos de acceso** EnGenius. Sus algoritmos calculan el diseño de Wi-Fi que proporciona la cobertura más sólida con el menor número de puntos de acceso, de acuerdo con las áreas, zonas y obstáculos que se añadan.

4. Crea el plan perfecto

Es posible crear **diseños personalizados** según las necesidades, cambiando parámetros del punto de acceso para visualizarlos al momento. Además si es necesario tener WiFi al aire libre, es posible agregar una antena externa y comprobar su cobertura.

5. WDS sin complicaciones

EzWi-Fi Planner hace que las **conexiones** de intranet de edificio a edificio sean **muy rápidas**. El WDS Link puede calcular la distancia y predecir la intensidad de la señal entre los puntos de conexión. El azul indica una buena conexión, mientras que el rojo te notifica que el plan actual ha colocado los puntos de acceso demasiado lejos.

6. Visualiza resultados

Los mapas de calor codificados proporcionan una vista detallada de los puntos de acceso planta por planta. Resumiendo los datos más importantes de los puntos de acceso dentro del inventario de su dispositivo.

7. Genera informes personalizados

Puedes proporcionar herramientas de informes personalizados permitiendo imprimir el informe completo para entregarlo al cliente en formato PDF o Word.

¿Quieres aprovechar todo el potencial de las herramientas de EnGenius? EzMaster y EzWi-Fi Planner pueden ser implementadas de forma complementaria y conseguir una experiencia de usuario completa.

Gratis para socios EnGenius

EzWiFi Planner es un beneficio exclusivo disponible solo para los socios de EnGenius. Regístrate hoy para ver cómo la suite de productos de redes profesionales de EnGenius puede hacer que las soluciones inalámbricas de tu empresa sea un gran éxito.

Además, si quieres una experiencia de usuario completa no olvides que EzMaster y EzWiFi Planner pueden ser implementadas de forma complementaria. ¡Todo ventajas!

Manual de usuario:



Web EzWi-Fi:



Vídeo EzWi-Fi:



Caso de éxito
Seguridad integral

Cliente
ROYO, transporte y logística



SITUACIÓN Y PROBLEMA

La empresa de **logística y transporte ROYO** que opera a nivel nacional e internacional se encontró con la necesidad de unificar la seguridad de sus 3 sedes de una manera que les permitiese tener una gestión intuitiva y eficaz de la misma. La idea era proteger sus naves y recinto tanto exteriormente como interiormente para:

- Evitar hechos vandálicos
- Evitar robos
- Tener la posibilidad de identificar a los ladrones en caso de un hurto
- Proteger el material
- Tener un mayor control sobre los accesos a los recintos
- Mejorar el control del personal y las visitas



SOLUCIÓN OFRECIDA

Se le dotó de un servicio íntegro de **seguridad y seguridad alimentaria** en los trabajos de logística gracias a la implementación de un sistema basado en control de accesos, control de presencia, y un circuito cerrado de televisión en la

plataforma de seguridad que se integraba con el sistema de alarma.

Para securizar las tres naves del cliente se colocó un **equipo de vídeo vigilancia** para la grabación de las zonas exteriores e interiores del recinto. En total se colocaron 19 **cámaras** (modelo Brickcom bullet OB-500Af) para la zona exterior y 3 cámaras

(minidomos VD-E200NF) para el interior, que permitieron gestionar toda la seguridad desde una única plataforma que recepcionaba el **video de vigilancia de accesos, de las visitas y la de intrusión**. Permitiendo realizar búsquedas por usuario o por fecha para en caso de incidencia tener una **gestión ágil y sencilla de la seguridad**.

MEDIDAS DE SEGURIDAD

Para llevar **control sobre el acceso** de trabajadores el sistema cuenta con una solución de huella dactilar, haciendo más sencilla la movilidad de los usuarios y teniendo mayor control por parte del personal. Por otro lado, de esta forma también se consigue que nadie pueda acceder sin permiso o autorización expresa,

cubriendo así uno de los requisitos **Food Defense** para empresas agroalimentarias y sus proveedores de servicios.

Para los **casos de intrusión** se contó con un sistema de Grado 2 conectado 24 horas a una central receptora de alarmas. Los detectores tienen cableados con doble tecnología PIR + Micro, combinándolos con detectores inalámbricos **anti-mascotas** para determinadas zonas donde es necesario evitar falsas alarmas producidas

por animales en áreas de difícil cableado. Este sistema de intrusión conectado a la CRA con visionado tras caso de alarma, ofrece seguridad 24 horas al día con personal cualificado frente a alarmas técnicas confirmadas. Además, al estar integrado con la plataforma WAF GLOBAL ACCESS se asocian los videos de las zonas donde se han producido las alarmas facilitando de esta manera el trabajo del personal de seguridad.

MEJORAS EXTRAS

A este complejo sistema de seguridad se le añadieron una serie de mejoras, como fue el hecho de dotar las naves del cliente con un **sistema de antenas wifi** que permitan **controlar la mercancía**, ahorrando tiem-

po y fallos humanos gracias al **sistema on line de control del stock**.

También se dotó de **cobertura IP** toda la instalación, añadiendo fibra a 3 de las cámaras (modelo Switches Poe, 24 puertos de Alcatel OS6350-P2) e instalando **antenas** que evitaron el del uso de cables. Haciendo más seguras las comunicaciones y permi-

tiendo también una comunicación más fluida en el sistema de vigilancia.

Por último, se incluyeron **sirenas de interior y exterior** para avisar y disuadir las intrusiones no permitidas. Gracias al uso de expansores y repetidores fue posible cubrir grandes distancias y así tener controlada toda la propiedad.

BENEFICIOS DE ESTAS SOLUCIONES

La ventaja de poder trabajar con un **sistema integral de seguridad** es que además de dar un servicio profesional y a medida, el **ahorro por parte del cliente** fue muy

considerado en los costes. Proveyéndole también con un sistema de **control de stock** gracias a una **solución wifi diseñada a la medida**.

Por otro lado el hecho de que las cámaras de Mass Security sean de alta resolución permitió evitar el gasto por parte del cliente en la compra de un mayor número de cámaras, de más canales licenciados, y

evitando a su vez la necesidad de mayor cableado.

La plataforma con la que se opera (WAF GLOBAL ACCESS) permite soluciones escalables, ajustándose a las necesidades actuales y futuras. Por lo que **el cliente solo invierte en lo que necesita**, sin limitarse en las posibilidades de crecimiento.



La cita será en
Ámsterdam
del 6 al 9
de febrero.

Otro año más en Integrated Systems Europe

Integrated Systems Europe 2018 (ISE 2018), es probablemente el mayor evento de integradores de sistemas audiovisuales del mundo. Este año tendrá lugar los días 6 al 9 de febrero y podremos encontrar a los mejores profesionales del sector presentando sus últimas novedades, innovaciones y las tendencias de este mercado. Como en años anteriores Masscomm estará presente junto a SpinetiX, nuestro socio tecnológico

exclusivo para España. ISE es en definitiva el evento de referencia para los profesionales y empresas del sector de los productos y nuevas tecnologías audiovisuales.

Además de SpinetiX nos podremos encontrar stands de otros de nuestros fabricantes como: Panasonic, LG, AG Neovo, Fonestar y 2N.

Panasonic 1

Stand 1-H20

Panasonic presentará soluciones visuales de vanguardia para aplicaciones de alquiler y puesta en escena, museos y entornos minoristas, educación y sectores corporativos. Durante los cuatro días, presentaremos algunas de las soluciones más innovadoras del mundo, presentadas en aplicaciones del mundo real, que incluyen proyectores portátiles, de corto alcance y de instalación para salas grandes, pantallas LCD LED en varios tamaños, murales de video e interactivos pantallas junto con cámaras de video profesionales y soluciones de software AV.

LG 3

Stand 12-K70

LG Electronics ofrece una gama completa de pantallas comerciales y soluciones de señalización diseñadas para respaldar y mejorar negocios en numerosos mercados verticales; incluyendo Retail, Leisure, Hospitality, SMBs y Transport. A través de una comprensión exhaustiva de las necesidades de su negocio, diseñamos productos innovadores para agregar valor a largo plazo a su organización, proporcionándole una plataforma atractiva, informativa y que lo hará destacar entre la multitud.

FONESTAR 5

Stand 7-E225

FONESTAR es una empresa española fundada en 1947. Adaptándose a las necesidades actuales, aplicando la última tecnología a sus productos y mejorando continuamente la calidad, el diseño y las características, FONESTAR se ha convertido en una referencia en el sector Audio y AP en Europa, América Latina y MEA. Gracias a sus clientes, los productos FONESTAR se pueden encontrar hoy en día en hoteles, servicios de transporte, hospitales, instalaciones deportivas, religiosas y culturales en todo el mundo.

2N 6

Stand 5-V110

2N es un fabricante europeo líder de intercomunicadores IP, control de acceso IP y sistemas de audio IP. Gracias a su fácil integración con productos fabricados por proveedores líderes en domótica pueden adaptarse a cualquier hogar y edificio inteligente. Equipados con cámara HD, Bluetooth, lector de tarjetas inteligentes o pantalla, nuestros intercomunicadores y soluciones de control de acceso facilitarán su vida diaria y aumentarán no solo su comodidad sino también su seguridad.

SPINETIX 2

Stand 8-H275

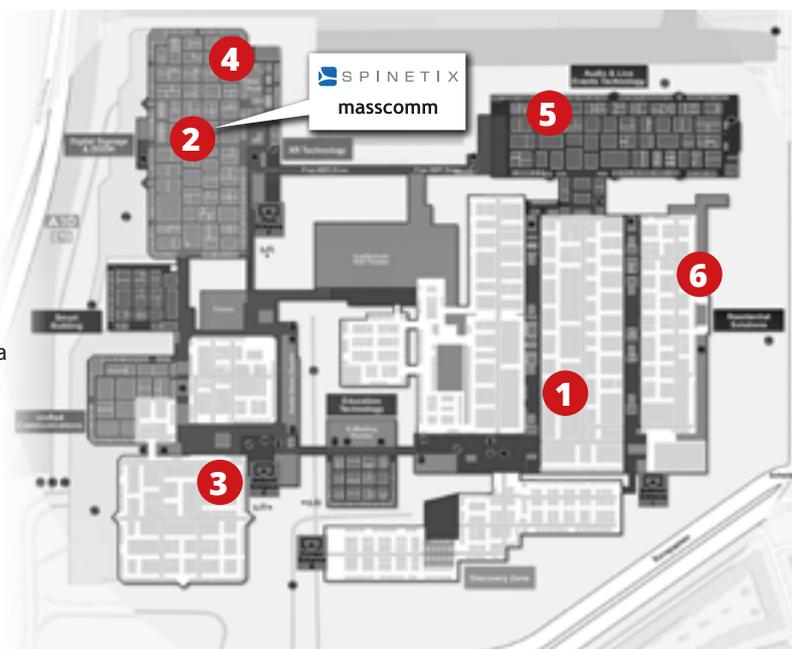
El objetivo de SpinetiX es mejorar continuamente la experiencia de la señalización digital de nuestros clientes en todos los aspectos. Somos un galardonado fabricante suizo de software, hardware y soluciones de señalización digital. Vendemos nuestras soluciones innovadoras de señalización digital en todo el mundo principalmente a través de mayoristas y distribuidores.

AG neovo 4

Stand 8-K430

Como proveedor de pantallas profesionales, AG Neovo da un paso más al ofrecer soluciones de video personalizadas basadas en las necesidades de cada cliente y escala de proyecto. AG Neovo Solution ofrece soluciones totales para entornos críticos 24/7 como salas de control, redes de vigilancia CCTV, salas de reuniones, espacios de señalización digital y sitios industriales.

Masscomm asistirá a esta feria y colaborará con SpinetiX para ofrecer una exquisita atención.





mass UNIVERSITY *masstips*

TIPOS DE TERMINALES DE CONTROL DE ACCESO: ¿Cuál utilizar?

¿Qué tipos de terminales de control de accesos existen? ¿Qué tener en cuenta para implementar la solución de seguridad adecuada para tu empresa?

ESPECIFICACIONES DE CONTROL DE ACCESO QUE DEBES VALORAR

- **Función:** Según su función serán terminales de control de solo acceso, solo presencia, o mixtos. Es importante definir las funcionalidades y saber si se quiere abrir una puerta o accionar algún dispositivo tras la identificación, o también controlar el horario que cumplen los usuarios.
- **Comunicación:** La manera de comunicarnos con los lectores es variada. Existen modelos con comunicación Ethernet (TCP/IP), RS-232/485, USB, Wiegand, Wifi, GPRS... incluyendo varias de ellas en el mismo dispositivo. Es importante saber la infraestructura que tiene el cliente y qué posibilidades tenemos para comunicar los terminales con las aplicaciones.
- **Estanqueidad:** En función de su grado de protección IP, podemos clasificar los terminales de control de acceso de interior o exterior (intemperie >IP54). En el caso de los terminales de huella en el exterior, es muy importante que además de la estanqueidad cuidemos el entorno donde se coloca, evitando que la luz solar incida directamente sobre el sensor de huella, ya que esto puede hacer que el nivel de incidencias se incremente.
- **Tecnología:** Los terminales de control de acceso pueden disponer de diferentes tecnologías de detección.

TECNOLOGÍAS MÁS UTILIZADAS EN CONTROL DE ACCESOS

Los terminales más comunes utilizan lectores con teclado/password, tarjetas RFID de proximidad y lectores con sensores biométricos, como el de lectura de huellas o el de reconocimiento facial. Así, podemos encontrar modelos con una o varias tecnologías en el mismo dispositivo:

- **TARJETAS RFID:** Los lectores que se utilizan en este caso generan un campo electromagnético que alimenta a las tarjetas de proximidad que se encuentren en la cercanía de dicho campo, originando intercambio de información entre ambos. De esta manera, el equipo reconoce el número de tarjeta que fichó y lo almacena en memoria junto con el horario y la fecha.
- **BIOMÉTRICOS DE HUELLA:** se basan en el reconocimiento único e irrepetible de las características físicas que poseen las huellas dactilares de todas las personas. Están provistos de un sensor especial que permite leer dicha huella y crear una plantilla asociada que almacena los puntos característicos más sobresalientes de cada huella y que es guardada en la memoria del equipo.
- **BIOMÉTRICO FACIAL:** El sistema de reconocimiento facial identifica automáticamente a una persona en una imagen digital. Esto es posible mediante un análisis de las características faciales del sujeto extraídas de una imagen o de un fotograma clave de una fuente de video, y comparándolas con una base de datos.

¿Todavía tienes dudas acerca de qué tipo de terminal de control de acceso debes utilizar? Puedes contactar con seguridad@masscom.es y te ayudaremos encantados.

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Febrero 2018

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				



1 de febrero 2N IP Intercoms - Access Configuration. **Webinar**



2N. Intercomunicadores instalación básica. **Webinar**

9 Febrero D-Link. Diseño y puesta en marcha de una red LAN desde cero. **Webinar**



13 de febrero **Stellar Tech Day**. Conoce la nueva familia de producto Stellar de Alcatel-Lucent Enterprise. **Barcelona**



ZYXEL Zyxel. Aprende a configurar las opciones avanzadas de la controladora de AP de Zyxel (Parte1). **Webinar**

15 de febrero **Stellar Tech Day**. Conoce la nueva familia de producto Stellar de Alcatel-Lucent Enterprise. **Valencia**



16 de febrero **SPINETIX** Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX. **Webinar**



D-Link Soluciones Wireless Centralizado para la empresa. **Webinar**



23 de febrero **SPINETIX** SpinetiX. Instalador nivel 1: Single Screen by DiVA. **Webinar**



ZYXEL Zyxel. Aprende a configurar las opciones avanzadas de la controladora de AP de Zyxel (Parte2). **Webinar**

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 28 de Febrero de 2018. 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