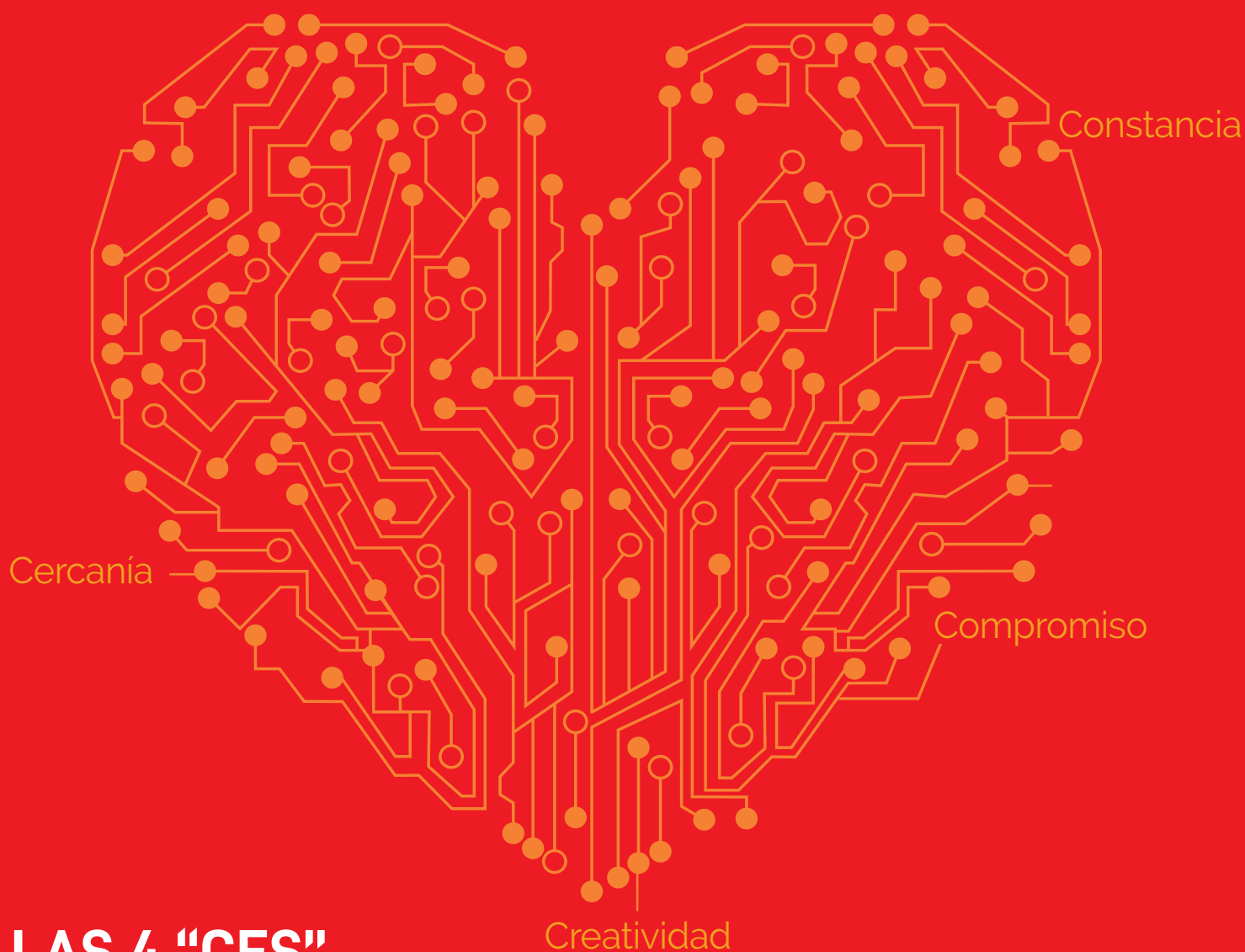


massnews

Edición 126 · JUNIO-AGOSTO · LA REVISTA DE MASSCOMM · www.masscomm.es



LAS 4 "CES" DE LA VENTA

NOVEDAD

RAINBOW HUB
DE ALCATEL-LUCENT
ENTERPRISE.
UNA PLATAFORMA DE PRÓXIMA
GENERACIÓN

Pág. 6

ACTUALIDAD

IMPULSA CON IBERNEX
LA DIGITALIZACIÓN DE
HOSPITALES Y
RESIDENCIAS

Pág. 12

ALIANZA

LA ALIANZA ESTRATÉGICA
ENTRE MASSCOMM Y
SYNETECH

Pág. 15





LAS MEJORES SOLUCIONES CON
MARCAS LÍDERES EN EL MERCADO



AUMENTE SUS BENEFICIOS



SOLUCIONES CLOUD



TIENDA ONLINE Y
PORTAL PARA DISTRIBUIDORES



DIFERÉNCIESE
DE LA COMPETENCIA



CONTAMOS CON UN GRAN
EQUIPO DE PROFESIONALES



SMART PLACES

mass EDUCACIÓN

mass INDUSTRIA 4.0

mass HOTELES

mass SALUD

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

941 24 06 94

LAS 4 "CES" DE LA VENTA

En el mundo de los negocios nos encontramos ante unas circunstancias totalmente cambiantes, modelos híbridos y cada vez más veloces, donde ya no podemos mirar atrás. Solo y únicamente debemos centrarnos en lo realmente importante por y para nuestros clientes, buscando en nuestras organizaciones que cada uno de los integrantes den lo mejor de cada uno.

Pensándolo bien y de forma paralela, debemos diseñar siempre un plan de crecimiento continuo, ya que la excelencia no es suficiente. *Nunca dejes que los resultados de hoy influyan en tus propósitos.*

Y ahora me pregunto: ¿cómo hacer crecer la cota superior de nuestro máximo rendimiento?, ¿cómo encarar el negocio cuando la excelencia no es suficiente?

La fórmula para lograr tus cotas y objetivos no está en la cabeza, sino en el corazón. Atiende siempre a lo que quieres y no a lo que piensas. El pensamiento analiza y el corazón alberga los deseos que nos hacen actuar. El talento y formación hoy en día es clave y necesario, pero lo que nos hará alcanzar nuestras metas y sobreponernos a los fracasos será el corazón.

Si algo tengo claro observando los efectos de la gran disrupción en las nuevas formas evolutivas de los negocios, es que vender es un acto de cercanía, constancia, compromiso, creatividad, pero sobre todo de energía. Por ello, si quieres mover algo y lograr romper su inercia frente al reposo, haz algo que produzca su

movimiento, de lo contrario pasarás desapercibido y aburrirás.

Sin movimiento, no hay trabajo ni resultados y para que haya movimiento, aplica en tu fórmula una fuerza. Esta no es otra que la emoción: Fuerza (Emoción) = Cercanía * Compromiso * Constancia * Creatividad.

¿Sabes el porcentaje de emociones respecto al total que imprimes como organización representando a la misma, en tus acciones, reuniones, presentaciones... del tipo que sean (físicas o digitales)?

Piensa que los clientes están con sus costumbres y formas de trabajar ya habituales. En ese momento apareces tú, uno más.

En definitiva, **todos y cada uno de los miembros de una organización somos vendedores.**

Vendedores independientemente de un departamento u otro. Además, debemos de sumar nuestras herramientas digitales como auténticos vendedores. Por tanto, vendedores de las soluciones, productos y / o servicios que ofrezca la compañía.

Por ello, uno de los principales valores será crear la **relación de confianza** y solidez con el cliente. Pero en el momento actual, y más cuando los procesos de compra del cliente son cada vez más omnicanal, debemos de buscar la **cercanía**. Tenemos que comprender todos los canales que utilizan nuestros clientes y como quieren utilizarlos a lo largo de su recorrido. En este sentido, debemos de ofrecer esta interacción híbrida a nuestros



RAÚL MARÍN
Director Comercial
Masscomm

clientes, y cuando, como y para qué utilizarlos. Así que, todos los vendedores de la organización deben de estar preparados y disponer de herramientas para ello. Ahora, más que nunca, nos llevará a un trabajo de interiorización en nuestras organizaciones, con todos y cada uno de los miembros (todos son vendedores), buscando rápidas respuestas, capacidad de hacerles sentir como prioridad, así como implicarse en cada diseño, proyecto, descubriendo necesidades y dando soluciones con compromiso y transparencia. En definitiva, estar siempre preparados al lado del cliente.

Fuerza (Emoción) =

- * Cercanía
- * Compromiso
- * Constancia
- * Creatividad

Por supuesto tenemos que ser **constant**es y nos toca servir, y más dadas las circunstancias, de forma diferente. El tiempo es vital, sobre todo el de nuestros clientes, hace que tengamos que pensar en vender y mostrar nuestras ventajas, servicios y valores con métodos y formas

más digitales. Pero sigamos pensando, estando ahí con ellos, como hemos comentado antes, cerca, a su lado.

Entonces me pregunto cómo debemos afrontar estos nuevos retos, cómo crear esta cercanía en entornos cada vez más híbridos y además enfocándolo y siendo constantes y creativos...

¿Deberemos ser **comprometidos**? La respuesta, desde mi humilde opinión ante las nuevas circunstancias en la que nos encontramos, es afirmativa y es la clave. Con ello, podremos tener capacidad para afrontar adversidades y sobreponernos a situaciones inesperadas o límites, saliendo fortalecidos de ellas, desarrollando todo nuestro potencial. Desde las organizaciones, tendremos que buscar el compromiso y siendo la resiliencia una cualidad no innata. Además, confiar en la capacidad de todos nuestros empleados y todos ellos, sí, vendedores, facilitándoles mecanismos de aplicación y creatividad, tranzando unas metas y buscando en equipo, nuevos medios para conseguirlos, juntos y unidos a nuestros clientes.

Pero si lo analizamos desde un punto de vista más práctico, ¿cómo podemos afrontar este escenario de negocio y tecnología tan veloz y constantemente cambiante? Es sencillo pensar en nuevas herramientas digitales, en modelos de venta híbridos, pero... ¿Tenemos a todos los miembros de la organización preparados? ¿Y nuestros clientes, son receptivos con su escaso tiempo? La digitalización en los procesos de

venta seguirá aumentando, pero lo que está claro es que la **creatividad**. Formación y talento de personas, nuevos procesos de venta a través de canales on-line, serán vitales en el porvenir.

En una etapa en la que la inteligencia artificial es tan relevante, las personas son las que siguen jugando un papel fundamental en las organizaciones. Mejorar la experiencia y transmitir emociones al cliente es el punto clave en todas las relaciones e interacciones híbridas, incluso en las comerciales.

Eso sí, debes de preparar cada acción, reunión, propuesta, conversación, interacción digital... ¡¡¡El cambio está ahí, las reglas del juego cambian cada instante!!! Tenemos que afrontar los nuevos retos que vienen por delante y jugarlos por muy inciertos, volátiles y complicados que parezcan. Sí. De forma humana, desde el corazón, con emoción, con el equipo por encima de todo e ir todos a una, de forma positiva y orientados a nuestras metas. La excelencia está en los pequeños detalles.

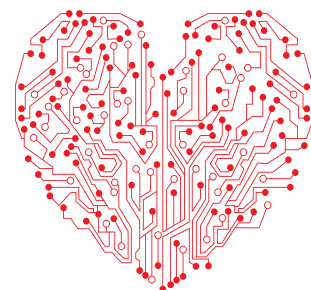
Desde **Masscomm**, seguiremos a tu lado, contigo, con vuestros proyectos, con **creatividad, cercanía, constancia y mucho compromiso**. Estad atentos a muchas novedades tecnológicas en las diferentes áreas de negocio de **Networking, Comunicaciones,**

Seguridad, Audiovisuales y Cloud. Y a las nuevas soluciones en sectores verticales, con más servicios y herramientas para ayudaros en vuestro día a día, de forma que vuestros proyectos, se conviertan realidad.

Quiero agradecer a nivel personal a todos y cada uno de mis compañeros que, con su talento, esfuerzo y emoción, hacen que sigamos creciendo juntos. Sois enormes. También compartir el éxito con todos los distribuidores en nombre de toda mi organización. Y es que, gracias a vosotros, vuestra lucha continua y compromiso, estamos en el cierre el primer semestre y volvemos nuevamente a superar las cifras y objetivos propuestos, en constante crecimiento.

Disfrutad mucho del verano. Siempre con emoción, la fuerza que nos llevará allí donde quieras.

LA EMOCIÓN QUE TODO LO MUEVE



Swissvoice evoluciona su Smartphone

Mejora el vínculo intergeneracional en especial en el sector sociosanitario



Mejorar el vínculo intergeneracional es hoy en día una doctrina para todo el sector sociosanitario que da apoyo a las personas mayores, personas con discapacidad o en situación de dependencia.

En este contexto la comunicación intergeneracional es el sello de identidad de Swissvoice. Por ello sigue innovando y presenta el nuevo Smartphone S510 y un amplio abanico de accesorios en dos packs diferenciados: uno para personas mayores con vida sedentaria y otro para personas mayores activas.

El Smartphone S510 ayuda a romper la brecha digital y mejora la comunicación de las personas mayores ayudando contra la soledad, dándoles autonomía, facilitando la labor de sus cuidadores y familiares.

Grandes novedades del smartphone de Swissvoice

Elección de cargador: con base de carga estable y segura o cargador magnético que se puede utilizar con

una sola mano.

Menús simplificados para personas mayores, sin desplazamiento ni deslizamiento, pero con pulsación lenta de las teclas táctiles grandes para evitar errores con 4 niveles. Con tres memorias directas con foto en la pantalla de inicio y con tecla SOS en la parte posterior para llamada de emergencia al cuidador o familiar.

Vínculo social: WhatsApp muy fácil de usar con un menú con 4 opciones, escribir un mensaje, video llamada, mensaje de voz o llamada.



PRÓXIMAMENTE

6ª EDICIÓN

mascomm summit '23

El evento para distribuidores e integradores destinado a generar oportunidades de negocio.

VALENCIA

BARCELONA

MADRID

Rainbow Hub de Alcatel-Lucent Enterprise

Una plataforma de próxima generación de comunicaciones y colaboración en tiempo real.

La potencia de un PBX basado en la nube combinado con la mejor plataforma de comunicaciones unificadas. Sin necesidad de un sistema PBX físico desplegado en las instalaciones de los clientes, ni necesidad de personal capacitado para mantenerlo y actualizarlo.

Con Rainbow Hub podrá simplificar la comunicación de sus clientes. Ya que satisface todas las necesidades de comunicación y simplifica el mantenimiento, además, las actualizaciones se gestionan de forma sencilla y remota.

Rainbow Hub está disponible en múltiples plataformas (iOS, Android, PC, Mac y web) y es una alternativa económica a los costosos sistemas de telefonía, realmente se pueden reducir los costes operativos hasta

en un 80%. Con su arquitectura de código abierto, es posible la integración en sistemas existentes, lo que proporciona la posibilidad de aprovechar los activos y sistemas para proteger las inversiones previas y mejorar la experiencia general del usuario, ya sea como Softphone y UC, o integrado en Teams o CRM (Salesforce, MS Dynamics...)

Alcatel-Lucent Enterprise se adapta a las necesidades con tres niveles de servicios



Voice Business = Telefonía

Servicios de telefonía ilimitados

Servicios de colaboración limitados

Voz Empresarial = Colaboración + Telefonía

Servicios de telefonía ilimitados

Servicios de colaboración completos

Operadora de voz = Colaboración + Telefonía + consola de operadora de voz

Servicios de telefonía ilimitados

Servicios de colaboración completos

Todos los servicios de operadora de voz

Servicios de telefonía ilimitados

- Todas las funciones de telefonía; disponible en PC, smartphone y escritorio
- Segunda llamada, llamada entrante y saliente, transferencia atendida y ciega, llamadas a terceros, desvío de llamadas
- Supervisión y descolgado de llamadas a otros usuarios
- Las llamadas al gestor pueden ser supervisadas y descolgadas por los asistentes
- Llamadas secuenciales, cíclicas, paralelas y desbordamiento de llamadas en caso de ocupado o falta de respuesta
- Buzón de voz con notificación visual de nuevo buzón de voz en la interfaz de usuario
- Grabación de todas las llamadas

Servicios de colaboración limitados

- Colaboración en equipo: hasta 100 participantes en chats de grupo
- Compartición y almacenamiento de archivos de hasta 1 GB
- Capacidades de conferencia 1 a 1 (llamadas de voz y vídeo, uso compartido de pantalla/ aplicaciones)

Servicios de colaboración completas

- Colaboración en equipo: Hasta 300 participantes en chat de grupo
- Compartición y almacenamiento de archivos de hasta 20 GB
- Hasta 120 participantes en conferencias (voz y vídeo, uso compartido de pantalla/ aplicaciones, control remoto)
- Seguimiento, creación y gestión de canales de información
- Integración con Microsoft® Office 365 Exchange Online y el calendario de Google
- Complemento de Microsoft Outlook y búsqueda de contactos en Active Directory

Todos los servicios de operadora de voz

- Combina todas las funciones de las otras dos suscripciones Rainbow Hub
- Retención simultánea de hasta 10 llamadas
- Transferencias de llamadas ciegas o anunciadas
- Supervisión de varios grupos de usuarios

Dos modelos comerciales: agrupados o separados

Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise te propone dos modalidades para tus clientes finales:

Servicios combinados: puedes combinar los servicios Rainbow Hub y el tráfico (número de teléfono y tráfico) y venderlos como una oferta de todo incluido por usuario y mes bajo un único contrato y facturación. En esta modalidad le informaremos del operador/es homologado/s.

Servicios separados: puedes comercializar los servicios Rainbow Hub y el tráfico. Puedes venderlos, contratarlos y facturarlos por separado. Por ejemplo, el cliente final recibirá dos facturas de dos proveedores diferentes, una por los servicios del Rainbow Hub procedentes de un revendedor ALE, otra por la conectividad y el tráfico procedentes de un proveedor de servicios SIP certificado Rainbow Hub proveedor de servicios SIP certificado.

¿Para quién es Rainbow Hub?

De la organización más pequeña a la más grande => la solución es adecuada para pequeñas empresas, así como para grandes organizaciones estructuradas con una oficina central y múltiples sucursales

Empresas en movimiento => la solución es particularmente adecuada para empresas que experimentan cambios rápidos: fuerte crecimiento, adquisición...

Empresas con actividades que están sujetas a fuertes fluctuaciones estacionales.

Empresas con empleados repartidos en diferentes ubicaciones, teletrabajo, en la carretera, altamente móviles.

Empresas con oficinas en el extranjero que quieran unificar el sistema de comunicación y ahorrar dinero.

Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise

Masscomm, desempeña un papel fundamental en la distribución de **Rainbow Hub**.

Como socio de **Alcatel-Lucent Enterprise**, **Masscomm** cuenta con una amplia experiencia en la comercialización y venta de soluciones de colaboración empresarial. Nuestra red de distribución y enfoque brinda un excelente soporte técnico.

Al elegir a Masscomm como mayorista, las organizaciones pueden acceder a un sólido servicio de atención al cliente, capacitación especializada y asesoramiento técnico durante todo el proceso de implementación de Rainbow Hub.

GIGASET permite personalizar y adaptar sus smartphones a las necesidades del consumidor

Los teléfonos móviles "made in Germany" de la compañía combinan tecnología punta, innovación, calidad y un servicio de individualización del hardware y software a las preferencias de uso y las necesidades de particulares y empresas

Gigaset, empresa alemana líder en soluciones de comunicación que opera a nivel internacional, ofrece un **servicio de personalización y adaptación de sus teléfonos móviles** tanto a las preferencias y gustos de **particulares**, como a las necesidades de las **empresas** en función de su sector laboral. Esta innovadora prestación permite al consumidor adquirir un smartphone "a medida", tanto a nivel de software como de hardware.

Calidad "made in Germany" con un software y hardware "a medida"

En relación al software, los dispositivos se pueden codificar en función de la demanda del cliente. Las aplicaciones, la pantalla de inicio, los ajustes, los modelos de gestión del dispositivo y los tonos de llamada, entre otras cosas, pueden estar previamente diseñadas por el equipo de **Gigaset** para que el teléfono cuente con todo lo necesario para que el consumidor, en el momento de la entrega, no tenga que invertir tiempo en reajustes que adapten el software a sus preferencias de uso.

A nivel de hardware, este servicio facilita individualizar el smartphone, por un lado, escogiendo el equipamiento, los colores e incluso el packaging y los accesorios del teléfono, y por otro, permitiendo incluir una imagen, el logotipo o el nombre de la compañía en la parte trasera del teléfono de forma rápida y flexible gracias al grabado láser o la impresión multicolor. Así pues, esta prestación diferencial, además de facilitar todas las aplicaciones y herramientas móviles que precisa el profesional en su desempeño laboral rutinario, amolda el teléfono a las especificaciones corporativas de las empresas como el color y el logotipo.

Asimismo, la personalización de los teléfonos de **Gigaset** no es exclusiva para organizaciones, sino que todos los usuarios que quieran hacer su smartphone más personal o que busquen originales regalos. Los dispositivos **móviles "made in Germany" de Gigaset hibridan la calidad absoluta y lo último en tecnología.**

Algunos de los smartphones de la gama profesional en los que se puede incluir la personalización son el **Gigaset GS5 PRO**, con un diseño elegante, ergonómico y con un alto rendimiento; el **Gigaset GX4 PRO**, robusto IP68 (resistente al polvo y al agua) con pantalla reforzada y tecnología e-SIM y el **Gigaset GX6 PRO**, un teléfono 5G profesional de alta gama con diseño ultrarresistente y elegante.



GIGASET APUESTA POR LA PROTECCIÓN MEDIOAMBIENTAL

Los smartphones personalizados tienen un **plazo de entrega máximo de tres días en Europa** gracias a que la investigación y desarrollo, la calidad, la producción y logística de este servicio se da en el mismo lugar, en Alemania. Además, **Gigaset apuesta por la protección medioambiental** ya que, además de trabajar con la organización independiente y sin ánimo de lucro Forest Stewardship Council, opta por que los embalajes de sus productos sean de nueva generación y que estén compuestos por más del 90 % de material reciclado. En este sentido, la firma no utiliza plástico ni para la laminación de protección contra los arañazos, ni en bolsas, envoltorios, precintos o bridas y la neutralidad climática es uno de sus principales objetivos.

Diseño en los hoteles, hasta el último detalle

Cada vez más hoteles prestan especial atención al diseño de sus habitaciones. A cada habitación se le imprime una atmósfera única para una experiencia inolvidable y se presta una atención muy especial al mobiliario, los televisores, los altavoces Bluetooth... Sin embargo, hay un objeto que sigue sin ser exclusivo y de acuerdo con el diseño del resto de la habitación: el teléfono. En la gran mayoría de las ocasiones, no encaja con la elegancia.

XENIOS ES LA PRIMERA MARCA QUE PRESENTA EL TELÉFONO COMO UN ARTÍCULO DE LUJO.

Con diseño y personalizable para hoteles. Disponibles en versión SIP y analógica, con y sin cable, sus productos combinarán siempre con la decoración de los hoteles más exigentes gracias a las numerosas posibilidades de acabados: madera, cuero, pizarra, efecto metal cepillado, plexiglás.

Ensamblados en Francia y con numerosas referencias de los mejores clientes, **los productos Xenios son compatibles con la mayoría de las centralitas del mercado.**

Con hasta 10 teclas de acceso directo, los teléfonos Xenios están realmente pensados para un uso en las habitaciones de hotel: diseño plano y compacto, plástico

antibacteriano, manos libres, puerto USB en la parte frontal para cargar smartphones... Los productos Xenios son duraderos y elegantes y se adaptan a cada espacio de hoteles o cruceros.

Xenios es La alternativa a los teléfonos normales de hotel, para los hoteleros que prestan atención a cada detalle.



masscomm

**EL PARTNER
TECNOLÓGICO CON LAS
MEJORES SOLUCIONES
PARA GENERAR
VALOR DIFERENCIAL**





ZYXEL Y MASSCOMM

revolucionan la conectividad inalámbrica con WiFi 6E:

Mayor capacidad, velocidad y rendimiento

El WiFi 6E de Zyxel, comercializado por Masscomm, es una tecnología inalámbrica que ofrece innovaciones significativas en términos de capacidad, velocidad y rendimiento. El WiFi 6E es una versión extendida del WiFi 6 que opera en el espectro de radio de 6 GHz, lo que brinda una mayor capacidad, minimiza las interferencias y permite velocidades más rápidas.

Algunas características destacadas del WiFi 6E incluyen:



Capacidad mejorada

El WiFi 6E proporciona 2,5 veces más capacidad que su predecesor, gracias al espectro adicional de 6 GHz. Esto permite manejar una mayor cantidad de dispositivos conectados simultáneamente sin comprometer el rendimiento.



Ausencia de interferencias

El WiFi 6E se beneficia de operar en la banda de 6 GHz, que está libre de interferencias de dispositivos que no sean compatibles con WiFi 6E, como microondas. Esto garantiza una conexión más estable y confiable.



Canales superanchos

Con el WiFi 6E, es posible utilizar hasta siete canales adicionales de 160 MHz superanchos en la banda de 6 GHz. Estos canales son ideales para aplicaciones que requieren un ancho de banda considerable, lo que permite una experiencia de conectividad más rápida y fluida.



Mejor rendimiento

Con velocidades multigigabit y latencias ultra bajas, el WiFi 6E es capaz de satisfacer las demandas de las tecnologías emergentes y futuras, como la realidad virtual, la transmisión de video 4K/8K y los juegos en línea. Esto proporciona una experiencia de usuario mejorada y sin interrupciones.



1. Security Firewall 2. L3 Aggregation Switch 3. Multi-Gigabit POE Switch 4. Wifi 6E Access Point

Zyxel, en colaboración con Masscomm, ofrece una amplia selección de productos para la conectividad **WiFi 6E**. Estos incluyen puntos de acceso, switches y firewalls diseñados para soportar las ventajas y características del WiFi 6E. Algunos ejemplos de productos Zyxel son los siguientes:

Estos productos son ideales para entornos de alta densidad donde se requiere una conectividad WiFi confiable y rápida.

A pesar de las mejoras significativas introducidas por el WiFi 6, el WiFi 6E lleva la conectividad inalámbrica a un nivel superior. El WiFi 6E es una implementación extendida del estándar 802.11ax, que agrega más de un gigahertzio de espectro inalámbrico adicional y abre canales de datos ultra

anchos. La principal diferencia radica en que el WiFi 6E opera en el espectro de los 6 GHz, mientras que el WiFi 6 se limita al uso de los espectros de 2,4 GHz y 5 GHz. Al utilizar el espectro de los 6 GHz, el WiFi 6E puede proporcionar una mayor capacidad y velocidades más rápidas, lo que se traduce en una experiencia de red más fluida y sin interferencias en entornos de alta densidad de **dispositivos inalámbricos**.

ZYXEL OFRECE MAYOR SEGURIDAD AL WIFI 6E

El nuevo porfolio de productos incluye puntos de acceso, switches y firewalls capaces de soportar la nueva versión ampliada de wifi 6 para aumentar sus posibilidades.

No hay duda de que el futuro es móvil, sin fronteras e inalámbrico. Este es el horizonte que nos aguarda y el presente que ya se abre paso ante nosotros a medida que la tecnología evoluciona y se expande por todos los ámbitos de la sociedad. Este avance se nota desde el hogar hasta la oficina, pasando por edificios gubernamentales, tiendas, centros de ocio y recintos deportivos. En lugares públicos y privados, o en espacios interiores y exteriores.

En los últimos años, la conectividad WiFi ha permitido que desaparezcan buena parte de los cables que ataban al mundo de forma inexorable para facilitar las comunicaciones. Las innovaciones que presenta son constantes y su potencial inmenso.

mass SALUD

Impulsa con Ibernex la digitalización de hospitales y residencias

¿Quieres saber cómo la tecnología puede cambiar totalmente la gestión de un centro?



El desarrollo tecnológico en el sector sanitario y sociosanitario es ya una necesidad. Cada vez más centros optan por la automatización de registro de tareas y la instalación de soluciones que les permite dedicar más tiempo a lo realmente importante, el cuidado de las personas.

A continuación te damos las claves para ir un paso más allá y convertir una residencia u hospital en un centro del futuro gracias al aprovechamiento de las nuevas tecnologías con algunas de las soluciones de Ibernex.

Sistema de llamada paciente - enfermera / Comunicación Asistencial

La solución que ayuda a través de pantalla, app u ordenador a que la **comunicación** y las alertas entre residente o paciente y el personal sea más **rápida y eficaz**. Entre otras funcionalidades:

- Agiliza y hace más sencilla la labor de registro del personal con interfaces intuitivas en todo el centro.
- Proporciona información precisa y detallada sobre el cuidado de la persona en cualquier momento.
- Desarrolla informes personalizables y adaptados a las necesidades.

Sensor de presencia en cama no intrusivo

Uno de los productos más instalados en los últimos meses, este sensor no intrusivo **aumentará la seguridad** de las personas lanzando alertas de manera automática.

Ámbitos de aplicación usuales:

- Personas encamadas.
- Personas con movilidad reducida.

- Personas con tendencia a la desorientación o alzhéimer (con tiempo de cortesía).

Gestión de lavanderías

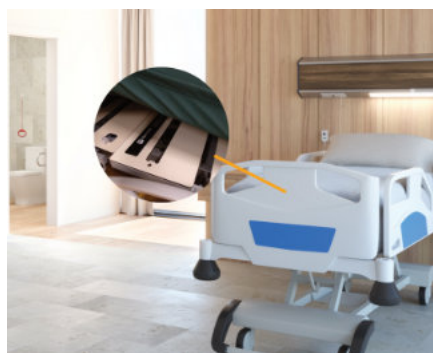
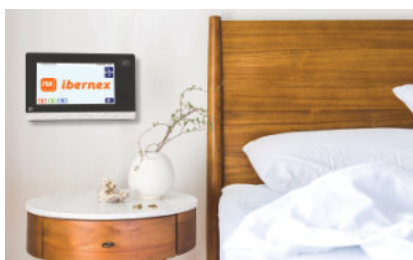
La solución que gestiona, **optimiza y agiliza el funcionamiento de la lavandería** del centro:

- Identifica las prendas durante todo el ciclo de lavado.
- Genera una base de datos completa con información de las prendas.
- Posibilita el control y búsqueda de prendas con lecturas masivas y a distancia.

Control de errantes

Control de personas con tendencia a la desorientación.

La solución que **aumenta la seguridad** de los residentes de forma **no intrusiva**:



- Aumenta la autonomía y el confort de los residentes mediante tags termosellados en la ropa.
- Genera seguridad tanto para los usuarios como para las familias y el personal.
- Convierte la residencia en un centro sin sujeciones.

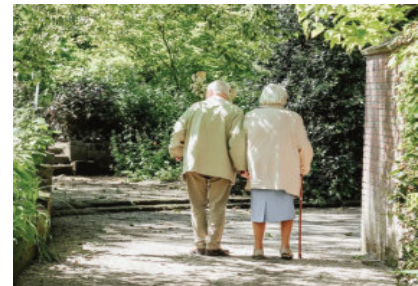
Trazabilidad de pacientes y bienes en hospitales

Un sistema enfocado a aumentar la seguridad de pacientes y bienes dentro de un hospital a través de tecnología UHF.

Un ejemplo claro que responde a una problemática actual es la **trazabilidad de neonatos**, pero también se puede aplicar, por ejemplo a trazabilidad de medicamentos, **equipamiento médico** o prendas.



Las soluciones de IBERNEX se integran con otros sistemas de gestión como ResiPlus o HIS hospitalarios, pero también cuentan con su propio software de gestión HELPNEX: el más completo del mercado y con el que las residencias y hospitales podrán digitalizar los procesos y tareas de la gestión del centro.



Caso de éxito con sello



Un ejemplo de centro que ha decidido dar un paso en firme hacia la digitalización es el caso de **la residencia de Novallar de Mediona en el Alt Penedès** y lo hizo de la mano del integrador Miray Consulting.

El principal reto del cliente era modernizar y digitalizar el sistema de atención sanitaria a pacientes, agilizar el trabajo del personal de la residencia.

Sacar el máximo partido a los datos obtenidos para mejorar el día a día del residente.

La solución de comunicación asistencial de **Ibernex** les ha permitido **ahorrar tiempo** en la gestión del centro, a tener a mano siempre la información, sobre todo, a **mejorar la calidad de vida de los residentes y del personal**.

#Ibernexizate

2N® IP VERSO 2.0

2N es innovador en el campo de los videoporteros IP, y nos enorgullece presentarle la próxima generación de nuestro intercomunicador más vendido, el 2N® IP Verso 2.0.

El videoportero más modular del mundo ahora cuenta con un procesador Axis **ARTPEC 7**. Axis es líder en el mercado de las cámaras IP, y su procesador otorga al videoportero 2N® IP Verso 2.0 una excelente calidad de imagen, una compresión eficiente y suficiente potencia para nuevas funciones avanzadas, como el **acceso mediante código QR** y la detección avanzada de movimiento.

La **nueva cámara Full HD gran angular** proporciona imágenes nítidas en color y **es compatible con WDR**: una función que ilumina las zonas oscuras y oscurece las partes sobreexpuestas de las imágenes. Otra ventaja de esta cámara de última generación es que **mantiene perfectamente el color de la imagen** incluso en condiciones de muy poca iluminación. En completa oscuridad, el videoportero cambia al modo nocturno y la cámara utiliza **iluminación IR**.

El **2N® IP Verso 2.0** también cuenta con un **nuevo marco de aluminio anodizado**. Esto hace que el cuerpo del videoportero sea mucho más fuerte, y mantiene su forma perfectamente durante la instalación totalmente libre de abolladuras. El propio cuerpo también sirve como disipador de calor para el potente procesador.

¿Por qué 2 N crea este videoportero IP?

El 2N® IP Verso 2.0 es el sucesor del **videoportero más vendido del mundo**: a los clientes les encanta su modularidad (hasta 20 módulos diferentes para crear su propia placa de videoportero), la posibilidad de diferentes métodos de instalación (en superficie, empotrado, sobre vidrio) y los dos tipos de acabado (negro y plateado).

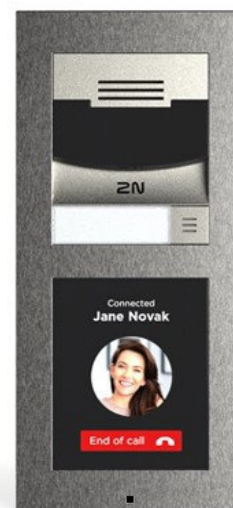
Sin embargo, en algunos proyectos la calidad de la cámara era una limitación. Actualmente más del **50 % de los proyectos de oficina** (y ahora, cada vez más, los residenciales) **necesitan un videoportero con una cámara Full HD (1080p)**.

Este dato revela que la mejora de la cámara no es únicamente una nueva característica, isino una **demand del mercado** y el nuevo estándar que debería ofrecer a sus clientes!



Informe técnico

- Mejora la calidad de la cámara: incorpora una cámara Full HD al 2N® IP Verso
- Aumenta la potencia del 2N® IP Verso actual dotándolo de nuevas funciones (acceso con código QR, análisis de vídeo, etc.).
- Conserva la modularidad del videoportero y el método de instalación (en superficie/ empotrado/sobre vidrio)
- No modifica las propiedades mecánicas: conserva sus clasificaciones IK e IP (IK08, IP54)



La alianza estratégica entre Masscomm y Synetech



impulsa la innovación y la competitividad en el mercado de pantallas LED y pantallas interactivas

La alianza entre Masscomm y Synetech, que se materializó en mayo de 2023, ha generado numerosas ventajas para ambas empresas. Hemos seleccionado a Synetech como nuestro fabricante de referencia de pantallas LED y pantallas interactivas. Estas son las ventajas clave de la alianza estratégica:

Amplia gama de productos: Gracias a esta alianza, Masscomm tiene acceso a la amplia gama de productos de Synetech en el campo de las pantallas LED y pantallas interactivas. Esto le permite ofrecer a sus clientes una selección más diversa y adaptada a sus necesidades específicas.

Calidad y tecnología líderes en el mercado: Synetech es reconocido como un fabricante líder en el mercado de pantallas LED y pantallas interactivas. Al elegir a Synetech como nuestro fabricante de referencia, Masscomm garantiza la calidad y la tecnología de vanguardia en los productos que ofrecemos.

Innovación constante: La alianza con Synetech impulsa la capacidad de Masscomm para estar a la vanguardia de las últimas innovaciones en pantallas LED y pantallas interactivas. Synetech tiene un historial de investigación y desarrollo sólido, lo que permite a Masscomm ofrecer productos y soluciones innovadoras que se ajusten a las demandas cambiantes del mercado.

Soporte técnico especializado: Como parte de la alianza, Synetech proporciona a Masscomm un sólido soporte técnico especializado. Esto garantiza que Masscomm pueda



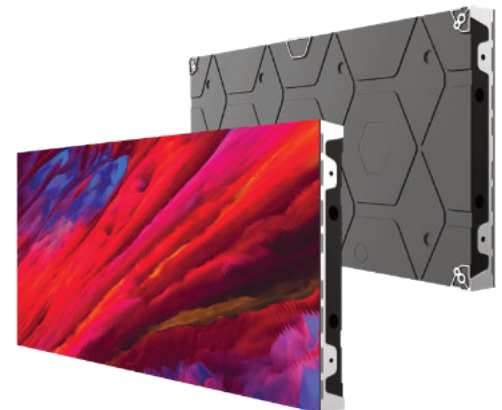
brindar a sus clientes asistencia y servicio postventa de alta calidad, lo que contribuye a la satisfacción la cadena y fortalece la relación comercial.

Ventajas competitivas: La asociación estratégica con Synetech confiere a Masscomm ventajas competitivas significativas en el mercado de pantallas LED y pantallas interactivas. Al contar con productos de alta calidad respaldados por la reputación y experiencia de Synetech, Masscomm puede diferenciarse de la competencia y fortalecer su posición en la industria.

La alianza entre Masscomm y Synetech ha brindado ventajas clave, como una amplia gama de productos, calidad y tecnología líderes en el mercado, innovación constante, soporte técnico especializado y ventajas competitivas. Esta colaboración estratégica nos permite, a ambas compañías, aprovechar nuestras fortalezas y ofrecer soluciones superiores a nuestros clientes en el sector de las pantallas LED y pantallas interactivas.



PANTALLA INTERACTIVA



PANTALLA LED



MASS SALUD MASS HOTELES SMART PLACES
FOOD DEFENSE MASS INDUSTRIA 4.0
MASS EDUCACIÓN

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES



NETWORKING



CLOUD



SEGURIDAD



AUDIOVISUALES



SUSCRÍBETE GRATIS A

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.

Delegación Norte

C/ Rosa Chacel 36,
nave 22 P21
26007. Logroño. La Rioja

Delegación Centro

C/ Marie Curie, 7. Edificio
Beta, Oficinas 6.1 Y 6.2
28521 Rivas Vaciamadrid
Madrid

Delegación Cataluña

T. +34 648 632 894

Delegación Levante

T. +34 639 199 472

Atención al cliente

941 240 694