

Valley Yellow Pages llama a NComputing para equipar sus oficinas de ventas

Desafío

Valley Yellow Pages necesitaba una manera de dar a cada ejecutivo de ventas acceso de cómputo, pero no tenía la infraestructura o el presupuesto para apoyar una implementación tan grande.

Solución

Valley Yellow Pages instaló la serie L de NComputing en sus oficinas de ventas en California, dando a cada grupo de seis a ocho ejecutivos de ventas, acceso de cómputo a ambas aplicaciones: las locales y las aplicaciones de empresa, todo esto desde una PC compartida.

Resultados

La serie L de NComputing fue instalada en todas las 16 oficinas de California. Con computación de acceso fiable, Valley Yellow Pages fue capaz de asegurarse no sólo de que sus ejecutivos de ventas tuvieran las herramientas para tener éxito, también fueron capaces de reducir los costos de computación y supervisar fácilmente el uso de las computadoras.

Valley Yellow Pages es el editorial independiente más grande de directorios telefónicos en el norte de California y es el tercer editorial independiente más grande de los Estados Unidos. Con sede en Fresno, California, Valley Yellow Pages mantiene 16 oficinas de ventas en todo el norte y centro de California y publica directorios para hogares y empresas que alcanzan a más de 14 millones de personas.



La serie L de NComputing fue instalada en todas las 16 oficinas de California.

Lo que mata la productividad de ventas

Bill Wynne, supervisor de soporte técnico en Valley Yellow Pages, necesitaba proporcionar acceso informático a más de 500 ejecutivos de ventas que están trabajando en oficinas expandidas por todo el Estado de California. Los ejecutivos de ventas necesitaban los recursos informáticos para acceder a sus correos electrónicos a través de la red, software local de ventas y productividad de oficina.

Se organizaron equipos de ventas en grupos de seis a ocho ejecutivos reportándose a un gerente de ventas de distrito. Cada equipo compartía dos PCs que sólo podían ser usadas una persona a la vez. "Esto creó para nosotros embotellamientos, frustración y muchos gastos administrativos en el departamento de sistemas de informática", dijo Wynne.

Wynne y su personal consideraron inicialmente en comprar PCs para cada ejecutivo de ventas, pero decidieron que los PCs serían un problema enorme. "El soporte hubiese sido un problema enorme, pues el departamento de SI (sistemas de informática) se encuentra en nuestra oficina corporativa en Fresno y las oficinas de ventas están esparcidas alrededor de California", dijo Wynne.

Habilitando a sus equipos de ventas con acceso de cómputo garantizado mejoraría la competitividad y eficiencia operacional de Valley Yellow Pages.

“La serie L de NComputing es accesible, fiable y fácil de implementar y añade mínimos gastos administrativos.”

BILL WYNNE
SUPERVISOR DE SOPORTE TÉCNICO
VALLEY YELLOW PAGES

Acceso a la computación para cada ejecutivo de ventas

Valley Yellow Pages implementó la serie L de NComputing para darle a cada vendedor el acceso de cómputo en cualquier momento. Mientras que Valley Yellow Pages ya compartía PCs, estaban limitados a un usuario a la vez, aunque el promedio de utilización del procesador era inferior al 5%. NComputing explota el poder no utilizado de una PC para compartirlo entre múltiples usuarios y lo hace con una fracción del costo de las PCs individuales. Además, este sistema sumamente eficiente requiere menos electricidad, menos espacio, y menos tiempo para configurar y manejar, lo que lo hace ideal para las sucursales de Valley Yellow Pages.

Hoy en día, cada gerente de ventas de distrito tiene una PC que simultáneamente sirve a todos los usuarios en su grupo de seis a ocho ejecutivos de ventas. La PC corre sobre un procesador de 2.8 GHz con 4 GB de RAM y está conectado a la serie L de escritorios virtuales de NComputing.

Refiriéndose a los periféricos utilizados, Wynne declaró: “La serie L no tiene puertos USB lo cual es muy atractivo para nosotros. Nosotros sólo conectamos un monitor plano, teclado PS/2 y mouse. Si un ejecutivo de ventas necesita grabar un CD o conectar una cámara, entonces, la máquina del gerente de ventas de distrito debe ser utilizada. Esto nos da un nivel aceptable de seguridad y control.”

El grupo de ventas principalmente usa los sistemas de NComputing para ejecutar aplicaciones desarrolladas localmente. Estas herramientas habilitan a los ejecutivos de ventas para investigar cuentas, preparar llamadas de ventas y generar reportes de resultados de las ventas. El grupo también utiliza software de gráficos para crear publicidad para sus clientes. Las aplicaciones estándar de oficina se utilizan para acceso en la red de correo electrónico y otras tareas típicas de oficina.

Una ventaja competitiva

La solución NComputing ayudó a Valley Yellow Pages a dar acceso de cómputo a cada ejecutivo de ventas. Esto aseguró que ellos pudieran continuar proporcionando un directorio diferenciado y competitivo. Si bien los desafíos de implementar computadores individuales para cada ejecutivo de ventas hubiera sido sustancial, “la serie L negó la mayoría de estos problemas”, dijo Wynne.

Con 16 oficinas que van desde 16 usuarios hasta 48 usuarios cada una, expandidas por toda California, Valley Yellow Pages entendió que la solución NComputing mantuvo el manejo de la informática simple. Ya que la serie L no tiene partes móviles ni sistema operativo local, Wynne ha encontrado que son “más fiables que las PCs tradicionales”. Resumiendo los beneficios para su grupo, Wynne dijo: “Los escritorios virtuales serie L de NComputing son accesibles, fiables y fáciles de implementar y añaden muy pocos gastos administrativos.”

