








MISIÓN

Bandalibre es una ingeniería para la gestión global de operadores y redes de telecomunicaciones creada para aumentar la rentabilidad de los ISPs, diseñando soluciones que se adapten a su funcionamiento.

La calidad de sus productos y servicios son de suma importancia para su continuidad y expansión en el mercado de servicios de comunicaciones, donde se encuentra enmarcada. Para ello, la dirección ha establecido una POLÍTICA DE CALIDAD, que conlleva a trabajar bajo un sistema de gestión documentado, verificado y revisado regularmente, con el fin de aumentar continuamente su eficacia, siempre con el máximo respeto hacia el medio ambiente.

Actualmente, trabaja con más de 50 ISPs, WISPs y Operadores FTTH a diario con el fin de acelerar su crecimiento.

VALORES

-  Veracidad y transparencia con nuestros clientes, de tal forma que puedan disponer de las herramientas e información adecuadas para tomar las mejores decisiones dentro de su negocio.
-  Orientación hacia la satisfacción y el éxito, extremando los controles sobre productos y servicios, con el fin de aumentar la satisfacción del cliente final.
-  Trabajo en equipo. El trabajo en equipo, junto con la administración del conocimiento, es la clave para un continuo crecimiento y, por consiguiente, la llegada al éxito.
-  Honestidad y responsabilidad en nuestras propuestas, en la toma de decisiones y en las actuaciones.
-  Innovación permanente en procesos, productos y servicios, trabajando de forma respetuosa con el medio ambiente.

VISIÓN

Bandalibre pretende ser una empresa de referencia a nivel nacional en la gestión global de operadores y redes de telecomunicaciones, utilizando las tecnologías más avanzadas en el diseño, desarrollo e implantación de nuevas líneas de negocio, basadas en la creación y aceleración de este tipo de empresas.

EL EQUIPO

En Bandalibre Comunicaciones contamos con profesionales que quieren incorporarse a un proyecto de futuro dentro de las telecomunicaciones. El principal valor es el capital humano en una evolución continua para conseguir los más altos parámetros de calidad y compromiso con nuestros clientes.

Apostamos por una compañía que sea el referente en el sector de las telecomunicaciones, diseñando procesos que permiten a los empleados disfrutar de unas condiciones de trabajo adecuadas para favorecer su desarrollo profesional dentro de un entorno que respeta la diversidad y la igualdad de oportunidades.





Es consultor experto en infraestructuras para negocios ISPs. Actualmente, es el CTO de Bandalibre Comunicaciones y Director de I+D en Wibaes, donde ha desarrollado los sistemas y plataformas que sustentan la infraestructura del operador WISP propiedad de Bandalibre Comunicaciones, S.L.

Se inició en el mundo de las telecomunicaciones como profesional hace 15 años y ha podido experimentar, por su propia cuenta, el arte del aprendizaje y obtención del conocimiento mediante el método prueba/error hasta conseguir los resultados esperados.

Esto le ha supuesto una gran satisfacción, ya que le ha permitido avanzar en su carrera profesional hasta la actualidad. Ha contribuido en la resolución de muchos problemas en redes de telecomunicaciones, llegando a desarrollar un sistema propio, potente y de gran calidad que se ha implantado al crear Bandalibre Comunicaciones. Con él, ha podido ayudar a decenas de emprendedores con idénticos problemas, permitiéndoles seguir avanzando y aumentando las zonas en las que prestaban servicio.



www.bandalibre.es



Daniel Romero es consultor de negocios ISP, WISP y FTTH, además de empresario. Actualmente, es CEO de Bandalibre Comunicaciones, una Ingeniería para la Gestión Global de Operadores y Redes de Telecomunicaciones, y gerente de Wibaes, un Operador Wisp en activo desde hace varios años y que, a su vez, actúa como un gran laboratorio de I+D. En él, se analizan cada día nuevos productos y se diseñan servicios de éxito que se han implementado en múltiples ISPs, WISPs y Operadores FTTH consiguiendo grandes resultados.

Es además director del Instituto WISP, una Plataforma de Recursos Online que cuenta con las más actuales técnicas para el desarrollo de operadores de telecomunicaciones ganadores a nivel mundial.

Durante 8 años estuvo trabajando como director técnico en una de las primeras empresas en explotar el modelo WISP, hasta que presentó su dimisión en 2013, debido a que en ese momento sus valores no se alineaban con los de la empresa. Pues su nuevo objetivo era poder ayudar a cientos de emprendedores a crear un negocio que satisficiera la creciente demanda de acceso a la información y al conocimiento existentes en la era actual, aportándole ingresos recurrentes.

Daniel Romero es consultor experto en la creación y desarrollo de operadores de telecomunicaciones. Además, es autor del único libro WISP existente en el mercado "WISP Ideas geniales para generar ingresos recurrentes" de la editorial vive-Libro, así como también es autor de varios E-book relacionados con el mundo de los ISPs, que se pueden descargar en la web de Bandalibre.



Escanea el código QR
y consigue tu ejemplar





Desde hace varios años nuestro equipo ha asistido a AOTEC y ACUTEL. Estas ferias andaluzas relacionadas con el sector de las telecomunicaciones congregan a multitud de ISPs y proveedores que exponen sus productos y servicios.

Bandalibre ha contado en cada una de ellas con un stand para poder atender a empresarios y emprendedores que estuvieran interesados en crear un negocio como operador de telecomunicaciones y acelerar su crecimiento.

ACUTEL y AOTEC nos han dado la oportunidad de encontrarnos con algunos de nuestros clientes. Muchos de ellos asistieron para visitarnos y agradecemos la labor que llevamos a cabo cada día, lo que supuso un gran orgullo para nuestro equipo.

Estuvimos resolviendo dudas a nuestros clientes de forma personalizada y les mostramos diferentes proveedores para acercar a su negocio diversos modelos.

Además del tiempo que pasamos con personas interesadas en los servicios de Bandalibre, también hablamos con nuestros partners. Somos conscientes de su importancia, debido a que en Bandalibre trabajamos codo con codo con ellos, lo que los convierte en socios estratégicos.

Pudimos conocer novedades y nuevas tecnologías que ya estamos probando en los diferentes ISPs con los que trabajamos, con el fin de que sigan creciendo y le puedan brindar a sus abonados el mejor servicio.

Es una experiencia muy gratificante asistir a eventos del sector, puesto que podemos hablar y compartir perspectivas con personas relacionadas con el mundo de las telecomunicaciones, conocer a grandes empresarios, aprender de ellos y ayudar a otros emprendedores a crear su empresa y a acelerar el crecimiento de su negocio.



/BANDALIBRE/ 9



/BANDALIBRE/ 8



/BANDALIBRE/ 9

ESTUDIO ECONÓMICO

ISP

¿Quieres conocer el potencial económico que existe si creas un negocio ISP en tu zona?

Si ya sabes lo que es un ISP, conoces las necesidades de telecomunicaciones que existen en tu zona, estás viendo una clara oportunidad de negocio y te estás planteando seriamente convertirte en operador ISP, debes averiguar la rentabilidad que podrías tener y qué es necesario para empezar desde ya a crear tu nuevo negocio ISP.

¿De qué se trata?

El estudio económico para crear un negocio ISP se centra en evaluar la zona en la que te encuentras o en la que quieres crear el negocio ISP, para que veas realmente las posibilidades económicas que puedes llegar a tener. Se trata de un estudio realizado por expertos en la implantación y gestión global de operadores ISP, que optimiza los recursos que tienes actualmente para hacer una inversión que genere la mayor rentabilidad.



ESTUDIO DE LA ZONA

Podrás conocer el número de clientes potenciales que existen en la zona en la que tienes implantado tu ISP y, posteriormente, se establecerán unos objetivos a cumplir en los próximos meses.



ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se analizarán los competidores que existen en la zona, sus servicios y precios para conocer cómo está el mercado y para poder establecer los precios y servicios con el objetivo de diferenciarte de ellos.



INVERSIÓN EN MARKETING

Conocerás la inversión necesaria que tienes que hacer en marketing para captar los abonados que hemos definido en los objetivos. Una empresa es más rentable cuanto más factura, como norma general, pero también lo es si ahorra en costes de producción y funcionamiento. En este caso, escoger un circuito y estrategia para dotar tu negocio de servicios mayoristas, para luego poder vender servicios minoristas, es crucial para aumentar la rentabilidad de tu negocio.



AUDITORÍA A 5 AÑOS

Se llevará a cabo el cálculo del flujo de caja que obtendrá el negocio cada año desde la inversión inicial, para que puedas conocer, según tu situación y/o la de tu empresa, si vas a necesitar de financiación externa o líneas de crédito para obtener liquidez hasta alcanzar el punto de equilibrio.



ANÁLISIS DE LAS DEBILIDADES

Comprenderás las debilidades técnicas, administrativas y de desarrollo de negocio que existen en tu empresa. Además, tendrás a tu disposición las herramientas adecuadas para solventarlas. Call center, servicio técnico integral, plataformas de gestión de usuarios, etc. son algunos de los servicios con los que contarás para acelerar el crecimiento de tu ISP.



ISP, WISP y FTTH



PROYECTO ADMINISTRATIVO

En el proyecto administrativo se estudiarán los documentos y plataformas que tienes implementadas en tu negocio, contratos de todo tipo, seguros, herramientas de gestión, facturación, área de cliente, entre otros muchos. Posteriormente, se trazarán un plan para que tu negocio quede protegido de las diferentes amenazas, esté organizado a través de las herramientas de gestión administrativa y sea legal al 100%. Se trata de potenciar todo aquello que funciona.



PROYECTO TÉCNICO

En el proyecto técnico se lleva a cabo una auditoría técnica de todo lo referente a la infraestructura y herramientas de gestión técnica, como software de monitorización, gestión de usuarios PPPoE, RADIUS, servidores y centralitas VOIP, elementos de red, etc. Se analizan las capacidades de los equipos instalados para cotejarlo con el modelo de negocio y, por último, crearemos un informe de mejoras que llevar a cabo.



COMERCIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

En el proyecto de comercialización y desarrollo de negocio se analizarán qué acciones de marketing estás haciendo, qué estrategia de captación y fidelización de clientes estás aplicando, así como qué herramientas de marketing tienes implementadas para marcar unos objetivos realistas para captar y/o fidelizar a tus abonados en los próximos meses.

¿De qué se trata?

Con el servicio de gestión global para operadores ISP, WISP y FTTH impulsarás la sostenibilidad de tu negocio, aumentando la rentabilidad de tu empresa en compañía de un socio tecnológico que te aportará la estructura necesaria para brindar un mejor servicio a tus abonados.

¿Cómo funciona?

El servicio de gestión global para operadores ISP, WISP y FTTH engloba una serie de herramientas que permitirá a los dueños de negocios o gerentes tener la libertad de configurar el servicio, en función de la etapa en la que se encuentre su empresa y con base en las acciones en las que necesiten un mayor soporte.

¿Por qué necesitas un Servicio de Gestión Global?

Aunque seas un pequeño emprendedor, puedes contar con un socio tecnológico que te ayude en la creación de los departamentos fundamentales de tu empresa. Así podrás construir una estructura desde el punto de vista legal, de soporte técnico y consultoría, con herramientas, servicios, equipos y soluciones para tus clientes.

Este servicio te brinda la oportunidad de liberarte de excesos de pagos por recursos a los cuales no puedes sacarle mayor provecho por falta de capacidad, pero que son necesarios para aumentar el número de abonados, quienes en definitiva serán los que paguen tu estructura de funcionamiento.

Servicio técnico integral



¿De qué se trata?

Con el servicio técnico integral para operadores ISP, WISP y FTTH conseguirás impulsar la creación y mantenimiento de redes de telecomunicaciones robustas, escalables y seguras para extraer su máximo rendimiento técnico y comercial.

¿Por qué lo necesitas?

Evitarás mantener a un técnico especializado dentro de tu empresa, cuyo coste supera los 20.000 € al año; eso, sin contar que debes disponer de un servicio técnico las 24 horas del día, los siete días de la semana, días libres, vacaciones, bajas y permisos, entre otros.

Con este servicio, que trabajará para ti 24/7, podrás despreocuparte de la gestión de red de tu

empresa y hacer aquellas tareas en las cuales tengas un mayor desempeño con tranquilidad.

De esta forma, podrás dedicar tu tiempo al desarrollo de tu negocio, con un departamento técnico externalizado que te ofrecerá una estrategia de infraestructura de red alineada con tu estrategia comercial, con una mínima inversión y una mayor rentabilidad.

Estar actualizado en el sector de las telecomunicaciones puede suponer un trabajo agotador, con lo cual, con el Servicio Técnico Integral para operadores ISP, WISP y FTTH tendrás a tu disposición un equipo de profesionales cualificados, muchos de ellos con más de 10 años de experiencia, capaces de aprovechar al máximo los recursos de tu red.

En definitiva, tendrás una red segura, eficiente, moderna, fácilmente escalable y alineada al 100% con los objetivos de tu empresa.

¿Qué ventajas ofrece?

- ✓ Dispondrás de una red estable, segura y perfectamente alineada con tu estrategia comercial, que te llevará a mejorar la rentabilidad de tu negocio, consolidar y fidelizar a tus clientes. Tendrás a tu disposición un teléfono al cual llamar las 24 horas del día, los 365 días del año, cuando tengas un problema real en la red de tu infraestructura.
- ✓ Estarás más seguro, centrando tu tiempo en el crecimiento de tu negocio para incrementar la facturación y la rentabilidad.
- ✓ Conocerás los equipos adecuados para cada escenario y evitarás gastar dinero en probar nuevos equipos, así como el ahorro de tiempo en la curva de aprendizaje, lo que te permitirá ir directo a los resultados.
- ✓ Complementarás aquellas tareas técnicas en las que necesitas más ayuda y/o que te resultan más complejas o monótonas.
- ✓ Tendrás la tranquilidad de saber que la red de tu negocio queda atendida cuando tú o alguno de tus técnicos no esté disponible.
- ✓ Mejorarás el SLA de los clientes hasta un 99,8%, podrás dejar de probar nuevas configuraciones, buscar en los foros y hacer que tus clientes puedan disfrutar plenamente del servicio.

¿Cómo funciona?

Desde un primer momento, se realizará una auditoría de tu red y de tus equipos, con el propósito de conocer la situación y estado de tu infraestructura, para luego enviarte un informe de mejoras. De esta forma, podrás tener una red de alta disponibilidad y a ser posible con garantías de servicio para tus abonados.

Además, tendrás a tu disposición herramientas de gestión de usuarios RADIUS, de monitorización, servidores y centralitas VOIP, respaldo de copias de seguridad críticas, revisiones periódicas que te evitarán futuros problemas técnicos, soporte remoto a tus técnicos de campo, consultoría técnica para todo tipo de proyectos, integraciones en todos los tipos de redes que tengas, FTTH, wireless, HFC, ADSL y cobre, entre otros.



SERVICIO RADIUS



¿De qué se trata?

Con este servicio podrás incrementar la productividad y eficiencia de tu empresa, al gestionar los usuarios de tu red FTTH, controlar el acceso y acceder al registro de conexiones desde los equipos de tu interés.

¿Cómo funciona?

El servicio RADIUS para operadores se basa en un sistema alojado en la nube, desarrollado por el equipo de Bandalibre en servidores online de alta disponibilidad que conectan al core de tu red para gestionar la base de datos de los usuarios. El sistema únicamente será accesible desde tu red o desde donde autorices, por lo que estará libre de ataques externos que puedan influir en una fuga de información.

Se trata de un sistema muy complejo, con una interfaz gráfica muy simple que está en constante desarrollo gracias a las crecientes necesidades de nuestros clientes.

¿Qué beneficios te ofrece?

El tiempo de trabajo dedicado a la gestión de usuarios de VPN y acceso a los sistemas de la empresa será mínimo, por lo que la integración de un nuevo empleado o cliente, o la salida de alguno de ellos se realizará de forma rápida.

Con nuestro servicio RADIUS para Operadores ISP y WISP podrás incrementar la productividad y eficiencia de tu empresa, al gestionar los usuarios de tu red FTTH, controlar el acceso y acceder al registro de conexiones desde los equipos de tu interés.

Y además...

- ✓ Mantendrás tu empresa al día con las nuevas tecnologías y seguridad.
- ✓ Conseguirás que tu equipo técnico incremente su productividad.
- ✓ La red de tu empresa o de tus clientes será más segura y fiable.

La gestión de usuarios y acceso a tus sistemas se realizará de forma segura y centralizada en una plataforma online. Dispondrás de un registro claro de qué usuarios se han conectado, cuánto tiempo y qué tráfico ha habido durante la sesión.

Centralitas PBX para operadores ISP & WISP

CON EL SERVICIO DE CENTRALITAS PBX CONSEGUIRÁS GESTIONAR A TODOS LOS USUARIOS DE TELEFONÍA FIJA O TELEFONÍA VOIP Y, ADEMÁS, PODRÁS ALCANZAR UNA MAYOR RENTABILIDAD DEL NEGOCIO.

¿Cuándo lo necesitas?

- ✓ Si estás prestando servicios de Internet a tus abonados.
- ✓ Si quieres implementar el servicio telefónico fijo o VOIP en tu negocio para aumentar la facturación.
- ✓ Si necesitas implementar un servicio VOIP en tu red.
- ✓ Si tus clientes te están pidiendo un servicio de comunicaciones unificado y no encuentras una solución para operadores que te permita implantarlo inmediatamente.
- ✓ Si no tienes tiempo de probar diferentes escenarios para poner en marcha el negocio o el proyecto y quieres saber qué tienes que hacer y cómo hacerlo.

beneficios

¿Cómo obtendrás estos resultados?

Dispondrás de un servidor virtual en la nube que se conectará con tus sistemas y el de tu proveedor de VOIP para que empieces a activar nuevos clientes de inmediato. Asimismo, tendrás acceso a un operador de telefonía VOIP con unas tarifas altamente competitivas.



Dispondrás de ayuda para inscribirte en la CNMC para poder revender el servicio telefónico fijo a tus abonados si lo necesitas.



Tendrás acceso a una empresa comprometida contigo que te ayudará a superar tus retos.



Recibirás la confianza y seguridad que necesitas, así como el apoyo necesario de personas que han conseguido hacer lo que tú quieres hacer.



Si alguna vez tienes algún problema con el servicio, siempre puedes contactar con Bandalibre o enviar un email durante las 24 horas al día, los 365 días al año.

Plataforma de gestión de **USUARIOS** para operadores

Con la plataforma de gestión de usuarios podrás hacer un mejor uso de los recursos de los que dispone tu operador de telecomunicaciones con una formación continua en el uso de la aplicación y con la posibilidad de contar con una tarifa plana.

Hoy en día, contratar un software de facturación es muy sencillo, incluso podemos tenerlo a nuestra disposición inmediatamente. Sin embargo, para sacar todo el rendimiento a una plataforma de gestión de usuarios que permita controlar la facturación y disponer de un área de clientes, se requiere alrededor de un año, que es el tiempo mínimo necesario para conocerla a fondo y dominarla por completo.

¿Cuándo lo necesitas?

- ✓ En caso de que el departamento de administración no esté plenamente interconectado con el resto de la empresa.
- ✓ La facturación mensual supone un gran esfuerzo y tiempo.
- ✓ Tienes mucha documentación en papel y el desorden no te deja encontrar un documento en concreto.
- ✓ Te gustaría tener un mejor control y organización de todos los departamentos de tu operador.
- ✓ Quieres que tus clientes tengan acceso a su área de clientes, facturas y consumos, entre otros, desde cualquier lugar del mundo.



¿Cómo funciona?

El servicio de plataforma de gestión de usuarios te permite controlar la facturación y disponer de un área de clientes para optimizar todos los recursos técnicos, administrativos y comerciales necesarios para el desarrollo de tu negocio.

Estarás siempre informado y en continua formación. Te ahorrarás el empezar a formarte, hacer pruebas y buscar los mejores sistemas.

Tus clientes confiarán en ti como su proveedor de servicios, con lo cual, se mantendrán como clientes de tus servicios de telefonía y del resto de nuevos servicios que seguirás ofreciendo en el futuro.

¿Cómo obtendrás estos resultados?

La plataforma de gestión de usuarios es una herramienta ideada por y para empresas que prestan servicios de telecomunicaciones. Se trata de un software de pago por uso sin necesidad de invertir en hardware y que está alojado en un centro de datos de alta disponibilidad, que garantiza el acceso a la aplicación 24 horas al día, 365 días al año desde cualquier parte del mundo.

Además, permite programar tantas copias de seguridad como desees, cada día, cada semana, cada año.

Te permite controlar la facturación y disponer de un área de clientes para optimizar todos los recursos técnicos, administrativos y comerciales necesarios para el desarrollo de tu negocio.

Con esta plataforma podrás controlar tu empresa de forma eficiente, pero además, tendrás a todo un equipo de profesionales que estará detrás de ti ayudándote a implementar todas las mejoras que la plataforma te ofrece y que necesitas para tener organizados todos los departamentos de tu negocio, automatizando muchos de los procesos que hoy en día haces a mano, ahorrando tiempo y costes en la facturación y emisión de remesas, controlando el stock que tienes en el almacén y gestionando las incidencias de tus clientes en tiempo real.

CALL CENTER técnico y comercial

¿De qué se trata?

El servicio de Call Center Técnico y Comercial será el encargado de recibir las llamadas y crear un procedimiento de atención al cliente que podrás seguir a través de unas directrices que te ayudarán a dar respuestas a tus clientes de manera efectiva, sin contar con personal dedicado a estas funciones.

¿Cuándo lo necesitas?

Si estás desbordado atendiendo el teléfono en lugar de centrarte en tareas más productivas y las pequeñas tareas del día a día e incidencias, que van surgiendo y que requieren una respuesta rápida, te roban la mayor parte del tiempo.

Por ello, si tu negocio necesita ser atendido constantemente pero contratar una persona para gestionar pequeñas tareas tiene un coste muy elevado, el servicio de Call Center Técnico y Comercial será el encargado de recibir las llamadas y crear un procedimiento de atención al cliente que tú podrás seguir a través de unas directrices que te ayudarán a dar respuestas a tus clientes de manera efectiva, sin contar con personal dedicado a estas funciones.



¿Por qué lo necesitas?

Todo empresario del sector de las telecomunicaciones que haya creado un operador ISP, WISP o FTTH pasa por cuatro etapas en las que va afrontando circunstancias, necesidades y oportunidades de mejora.

En la última etapa, es decir, en la etapa más avanzada, el empresario se plantea mejorar la atención de sus clientes y ofrecerle atención en horarios en los que no hay nadie en la oficina porque el número de abonados que tiene necesita un servicio de mejor calidad, que requiere ser atendido si tiene un problema sin importar.

Beneficios

- Conseguirás ampliar tus horarios de atención telefónica.
- Serás más competitivo y productivo.
- Podrás adaptar el servicio según tus necesidades.



Gestión **comercial** y plan de **marketing**

¿Cuándo lo necesitas?

Como empresa de telecomunicaciones debes tener un plan para cada momento, bien sea para recordarle a tus clientes la razón por la cual eres su operador ISP, WISP o FTTH, o para captar nuevos usuarios, dándole motivos de peso.

Este servicio te permitirá recompensar a tus clientes por su lealtad, pero también a exhibir los mejores beneficios para ellos, mostrar el mejor sistema y, con ello, un mejor servicio.



¿Cómo funciona?

El servicio de gestión comercial y plan marketing para operadores WISP, ISP y FTTH establece una estrategia de precios y planes de descuento. Esto te permite llegar a lugares en los cuales no estás presente, un aspecto que no consiguen las recomendaciones “boca a boca”.

A medida que haces crecer tu marca, difícilmente tendrás tiempo para interactuar con tus clientes, por lo que, el servicio de gestión comercial te permitirá hacer marca con precios ligeramente más elevados que los de tus competidores. De esta forma, podrás dedicarte a labores de mayor peso dentro de tu negocio, lo que hará que logres rentabilidad.



TENER UN ESTUDIO DEL MERCADO LOCAL

Gracias al estudio de mercado local podrás conocer tus debilidades y amenazas para potenciar las oportunidades y fortalezas.



ESTRATEGIA DE PRECIOS

Contarás con una estrategia de precios y planes de descuento para que puedas seguir creciendo, consolidando tu negocio y ser más rentable.



TRABAJO EN CONJUNTO

Bandalibre te ofrece trabajar conjuntamente para convertirte en un operador completo. Dispondrás de una o varias estrategias de marketing, tanto online como offline, para hacer lanzamientos de servicios que aumenten la cartera de clientes que tienes actualmente, te ayude a fidelizarlos y a venderles más servicios.

RESULTADOS

CIRCUITOS ONNET



¿De qué se trata?

El servicio de Circuitos OnNet te ayudará a consolidar a tus abonados aumentando la capacidad, rapidez y eficiencia del servicio que ofreces, garantizando ancho de banda en aquellas zonas de difícil acceso, a través de túneles VPN o fibra oscura.

¿Cómo funciona?

El acceso puede ser entregado según la disponibilidad, bien sea por fibra, radioenlace o en un centro de datos (CPD), hasta la capacidad que tú necesites. La entrega se hace a través de FTTH si existe disponibilidad. En caso contrario, se te entrega mediante radioenlaces o antenas que utilizan frecuencias de uso privativo y que garantizan que nadie más pueda usarlas. Si lo único que necesitas es el acceso, no deberás pagar nada, simplemente tendrás que firmar el contrato y podrás acceder al servicio donde puedas gestionarlo. Todo ello se instala con un equipamiento de gran calidad, preparado para funcionar 24 horas al día sin caídas, sobrecargas o fallos de funcionamiento.

RESULTADOS



PAGO POR USUARIO

Tienes la posibilidad de pago por usuario. De esta forma, son los usuarios quienes se autofinancian su servicio y tu empresa será rentable. Este servicio parte desde 25 abonados.



DIRECCIONAMIENTO PÚBLICO

Capacidad y direccionamiento público escalable según las necesidades que tengas en cada momento. Si lo deseas puedes utilizar nuestro direccionamiento público o el tuyo, es aconsejable que tengas un número de sistema autónomo propio.



GESTIÓN DEL ROUTER

Tus routers estarán perfectamente configurados, evitando así posibles incidencias técnicas.



MUCHO MÁS EFICAZ

Con el servicio de circuito OnNet ofrecido por BANDALIBRE, podrás consolidar a tus abonados aumentando la capacidad del servicio, debido a que trabajarás con mayor rapidez y eficiencia.

TRANSFORMA TU NEGOCIO EN UNA EMPRESA DE ÉXITO

TEST DE DIAGNÓSTICO PARA ISPS

ESTUDIO DE LA ZONA

Podrás conocer el número de clientes potenciales que existen en la zona en la que tienes implantado tu ISP y, posteriormente, se establecerán unos objetivos a cumplir en los próximos meses.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se analizarán los competidores que existen en la zona, sus servicios y precios para conocer cómo está el mercado y poder establecer los precios y servicios para diferenciarte de ellos.

ANÁLISIS DE LAS DEBILIDADES

Comprenderás las debilidades técnicas, administrativas y de desarrollo de negocio que existen en tu empresa, y tendrás a tu disposición las herramientas adecuadas para solventarlas. Call center, servicio técnico integral, plataformas de gestión de usuarios, etc. son algunos de los servicios con los que contarás para acelerar el crecimiento de tu ISP.

INVERSIÓN EN MARKETING

Conocerás la inversión necesaria que tienes que hacer en marketing para captar a los abonados que se han definido en los objetivos.

La web de Bandalibre Comunicaciones dispone de un apartado para que ISPs, WISP y operadores FTTH puedan llevar a cabo un test de diagnóstico gratuito. De esta forma, podrán conocer en qué etapa se encuentra su negocio y cómo pueden organizarlo para acelerar su crecimiento.

Bandalibre ofrece un producto de gestión global para operadores y redes de telecomunicaciones desde la creación hasta su desarrollo, acompañando al empresario o emprendedor en las diferentes etapas por las que atraviesa el negocio. Todos los ISPs pueden implementarlo o no, en función de la fase en la que se encuentre y de las prioridades que tengan en cada momento.

Soporte técnico, herramientas, plataformas, consultoría, marketing y otros muchos servicios mayoristas son los que engloban a este servicio, el cual está altamente cualificado para que una empresa de telecomunicaciones sea sostenible en el tiempo y ayude al empresario a convertirse en un operador completo, rentable y eficiente.



1.

CASOS DE

ÉXITO



**NEGOCIO DE TELECOMUNICACIONES
AUMENTA DE 100 A 2.500 ABONADOS EN
CINCO AÑOS Y FACTURA 1.200.000 € CON
SERVICIOS DE TELEFONÍA FIJA, TELEFONÍA
MÓVIL, INTERNET Y TV.**



SITUACIÓN

Se trata de 2 empresarios que trabajaban como autónomos haciendo instalaciones de telecomunicaciones en hoteles, urbanizaciones de viviendas, complejos residenciales, edificios de oficinas, entre otros.

Habían comenzado el negocio como ISP, pero la falta de conocimientos hacía que no pudiesen crecer de forma adecuada. El problema era que estaban haciendo caso de las especificaciones del fabricante y en el escenario real, los equipos que elegían, no les daban el rendimiento que ellos querían.

PROBLEMA

- ✓ Querían crecer, abarcar todo su territorio, en este caso toda la Isla, puesto que sabían que tenían potencial, pero no se atrevían porque su negocio como instaladores de telecomunicaciones tenía muy buena imagen, sin embargo como ISP no estaban consiguiendo la imagen que ellos querían.
- ✓ Desconocían qué tecnología era la mejor para cada zona y, aún así, no tenían los suficientes conocimientos técnicos para desarrollar una infraestructura y hacer un mantenimiento periódico que garantizara el servicio a los clientes finales.



CAPACIDADES TÉCNICAS

- ✓ Les ayudamos a inscribirse como ISP en la CNMC.
- ✓ Hicimos juntos una nueva reingeniería de la red y de la infraestructura, ampliando aquellos equipos que no eran adecuados.
- ✓ Les facilitamos información, conocimientos y herramientas que les ayudaron a gestionar su empresa y a convertirse en un operador completo.
- ✓ Aportamos soluciones a los retos que se van presentando, de forma transparente, con el fin de que tengan toda la información necesaria para tomar la mejor decisión, que haga que su negocio siga creciendo junto con la rentabilidad.
- ✓ A día de hoy, y desde entonces, le aportamos todo el equipamiento que necesitan para aumentar el número de abonados, le ayudamos a ampliar las troncales con equipamiento wireless de uso privativo, como Cambium, Ceragon, Saf, Ubiquiti, Mikrotik, cada fabricante lo utilizamos para un escenario concreto, de forma que el rendimiento de la red sea el óptimo, puesto que utiliza la tecnología adecuada en cada escenario, haciendo que la rentabilidad sea máxima.



BENEFICIOS

- ✓ Una red Wisp que cubre el 90% de la Isla.
- ✓ Una empresa altamente rentable, que actualmente crece a razón de 50-100 clientes mensuales, en función de la época del año.
- ✓ La tranquilidad de que siempre utiliza la mejor tecnología.
- ✓ Más de 2.500 clientes.
- ✓ Una facturación de más de 1.200.000 € al año.

2.

CASOS DE

ÉXITO



CÓMO UNA TIENDA DE INFORMÁTICA PUDO CONVERTIRSE EN OPERADOR COMPLETO ISP CON REDES WISP Y FTTH EN VARIAS POBLACIONES Y FACTURAR 420.000 € AL AÑO.



SITUACIÓN

Se trata de una tienda de informática con una buena cartera de clientes, pero sus incansables horas de trabajo no eran suficientes para satisfacerlos y los beneficios que obtenían eran escasos.

PROBLEMA

- ✓ El dueño de la tienda era consciente de que podía convertirse en el operador de telecomunicaciones de referencia de su población, tal y como lo estaba consiguiendo con el comercio de informática, pero desconocía todos los aspectos legales que requería la apertura de este modelo de negocio y no quería arriesgarse a ser sancionado.
- ✓ La parte técnica del proyecto podría ser un problema, tenía algunos conocimientos sobre los equipos que se estaban utilizando en el mercado, pero no estaba preparado para poner en funcionamiento un sistema robusto que garantizara el servicio a sus clientes, y no podía arriesgarse a poner en marcha un sistema que no funcionara y que podía suponer la pérdida de confianza que durante años se había ganado con respecto a sus clientes.
- ✓ Conocía a varios operadores, pero la calidad de estos no era muy buena, así que no tenía la fiabilidad que necesitaba.



CAPACIDADES TÉCNICAS

- ✓ Bandalibre realizó un estudio de la población que le permitió hacer un diseño de una red de telecomunicaciones inalámbrica que garantizara una alta disponibilidad del servicio, sistemas redundantes, sistemas de baterías que aseguraran el consumo de 6 a 12 horas, ancho de banda simétrico, telefonía fija y telefonía móvil.
- ✓ Proporcionó a la empresa formación y herramientas para poder gestionar a sus clientes de una forma fácil y adecuada.
- ✓ Además, los técnicos de Bandalibre se encargan del soporte técnico y del mantenimiento remoto de la red, por lo que siguen continuamente haciendo las acciones necesarias para garantizar el servicio al cliente, ofreciendo la tranquilidad que precisa todo empresario, debido a que cuenta con un equipo de personas que le ayudan cuando lo necesita.
- ✓ Pasados unos meses, se planteó la posibilidad de abarcar nuevas poblaciones, por lo que se llevó a cabo la instalación en una población adyacente de más de 20.000 habitantes. En este caso, elegimos una tecnología inalámbrica superior para poder prestar servicios de 50Mb de ancho de banda y competir en capacidad con otros ISPs de la zona.



BENEFICIOS

- ✓ Redes Wisp en 3 poblaciones, llegando a 35.000 habitantes.
- ✓ Redes de FTTH, una de ellas en una población nueva y otra en una de las poblaciones en las que ya tenía presencia.
- ✓ Más de 1.200 clientes.
- ✓ Una facturación de más de 400.000 € al año.

3.

CASOS DE

ÉXITO



UNA EMPRESA DE ELECTRICIDAD ABRE UNA NUEVA LÍNEA DE NEGOCIO COMO OPERADOR COMPLETO ISP Y AUMENTA EN 28.000 € SU FACTURACIÓN.



SITUACIÓN

El gerente de una empresa de electricidad tenía un conocido que se dedicaba a prestar servicios de Internet en una población vecina. En alguna ocasión le comentó la posibilidad de crear y vender servicios de Internet y telefonía a los clientes de su población.

Pasó cerca de dos años intentando buscar información para poder materializar esta nueva oportunidad de negocio, había contactado con algunas empresas del sector que se dedicaban en exclusiva a la comercialización e implantación de estos servicios, pero ninguna le aclaraba del todo y con exactitud, cuáles serían las etapas que debía pasar para poder empezar a prestar servicio por su propia cuenta.

PROBLEMA

- Creía que podía ser el ISP de referencia dentro de su población y llegar a tener éxito. Su empresa de electricidad le podía ayudar como plataforma de credibilidad frente a sus actuales clientes y conocidos, pero no disponía de información sobre los aspectos legales necesarios para la apertura de este tipo de negocio y quería hacer las cosas correctamente para no ser sancionado.
- Necesitaba que una empresa lo acompañara y le ayudara a poner su idea en funcionamiento y estuviese ahí en cada una de las etapas. De esta forma, podría centrar sus acciones en buscar nuevos clientes y en hacer instalaciones que eran su punto fuerte.
- La falta de tiempo y de recursos internos eran las principales razones por las que necesitaba de una empresa que se encargara de ayudarlo a gestionar los requisitos legales, a ampliar la red, y le proporcionara el mantenimiento y soporte técnico que exigía su negocio.



Llevamos a cabo un diseño de ingeniería de red escalable, que permitiese ampliar la infraestructura conforme el negocio fuese aumentando el número de abonados. Pudimos hacerle el diseño de una red de telecomunicaciones inalámbrica que garantizara una alta disponibilidad del servicio, sistemas redundantes, sistemas de baterías que asegurasen el consumo de 6 a 12 horas, ancho de banda simétrico, telefonía fija, telefonía móvil, y le proporcionamos la formación y las herramientas necesarias para poder gestionar a sus clientes de una forma fácil.



CAPACIDADES TÉCNICAS

- Realizamos un estudio de negocio, en el que analizamos cuál sería la mejor tecnología para conseguir una rentabilidad mayor. Elegimos la tecnología inalámbrica y pusimos en marcha un WISP.
- Llegó un momento, cuando tenía en torno 300-400 abonados, en el que la facturación mensual era un problema porque tardaba varios días y los CDR de los excesos de consumo de telefonía fija y móvil se convirtieron en un handicap que debía resolver, debido a que tenía que llevarlo a cabo uno por uno. Le ayudamos a implementar una plataforma de gestión de clientes, facturación y área de clientes y le dimos la formación para poder gestionarla y obtener el máximo rendimiento.



BENEFICIOS

- Esta solución le permitió ofrecer a los vecinos de su zona y las poblaciones adyacentes servicios de comunicaciones como operador completo (Internet, telefonía fija, telefonía móvil marca blanca, centralitas para empresas y TV) en una sola cuota que él mismo factura. Ha llegado a tener una empresa que presta muy buen servicio, puesto que tiene a sus clientes atendidos las 24 horas del día y recibe llamadas de nuevos clientes para contratar los servicios de su ISP.

4.

CASOS DE

ÉXITO



CÓMO UN OPERADOR WISP CONSIGUE PASAR EN TAN SOLO 3 AÑOS DE 150 ABONADOS A MÁS DE 3.000 CON UNA RED FTTH EN ZONAS DE MAYOR CONCENTRACIÓN DE USUARIOS.



SITUACIÓN

Se trata de una empresa que ya era operador WISP y ofrecía sus servicios a una población de casi 20.000 habitantes en una zona costera, pero después de un año funcionando, apenas había podido instalar 150 abonados. La instalación de los equipos necesarios para poder prestar estos servicios había sido realizada por otra empresa externa, por lo que ellos no tenían los suficientes conocimientos técnicos para disponer de una red robusta que le permitiera aumentar el número de abonados, según lo requería su negocio y el atractivo del mercado.

PROBLEMA

- ✓ La configuración de los sistemas no era la correcta, debido a que no estaban lo suficientemente cualificados para poder identificar los problemas que surgían. No tenían claro si eran causados por fallos de los equipos o por la configuración que habían aplicado, llegando a plantearse abandonar un negocio exitoso si no mejoraba.
- ✓ Sufrían continuos cortes en la infraestructura que le daba soporte a su negocio, impidiéndoles ofrecer un buen servicio.
- ✓ No querían continuar creciendo y aumentando el número de abonados por miedo a tener mayores problemas que a la larga fueran complicados de manejar. Además, ya estaban empezando a tener una mala imagen en la población.
- ✓ La infraestructura que tenían era precaria y no estaba bien diseñada, por lo que añadir cualquier equipo ocasionaba aumentar el número de problemas e invertir muchísimo tiempo.



Tras el análisis, Bandalibre ofreció una nueva reingeniería de la red, cambiando algunos equipos que no eran adecuados para el uso y configurando de nuevo los sistemas para eliminar los problemas físicos.



CAPACIDADES TÉCNICAS

- ✓ Bandalibre estuvo en sus instalaciones y realizó una auditoría física de la red, de la ingeniería y de los sistemas utilizados en el diseño para identificar todos sus problemas.
- ✓ Posteriormente, el equipo de Bandalibre se encargó de impartir formaciones para que pudiesen hacer las instalaciones de abonado mucho más rápido y poder identificar los problemas de los clientes. De esta forma, ganaron eficiencia en las instalaciones de abonado y aumentaron la rentabilidad del negocio.



BENEFICIOS

- ✓ La empresa cuenta con más de 100 sectores en la actualidad.
- ✓ Casi 3.000 abonados.
- ✓ Una red perfectamente dimensionada para dar servicio a más de 3.500 clientes.

Wibaes®



¿Qué es?

Wibaes es un operador local creado en 2013 por los socios de Bandalibre. Brinda servicios de telecomunicaciones, fibra, internet, telefonía fija, telefonía móvil y TV en las localidades de Estepa, La Salada, Lora de Estepa, Casariche, Badolatosa, Jauja, Gilena, Pedrera, Aguadulce, Corcoya y Puente Genil. En los últimos meses ha ampliado los servicios como operador en modalidad acceso indirecto, permitiéndole prestar servicios de telecomunicaciones a nivel nacional a empresas y particulares.

El operador actúa como un gran laboratorio I+D en el que se analizan previamente todos los productos y servicios ofertados por Bandalibre, ayudando así a crear nuevas empresas que han obtenido grandes resultados.

En Wibaes se diseñan cada día servicios de éxito que se han implementado en multitud de negocios ISPs, WISPs y Operadores FTTH que han podido acelerar su crecimiento. El operador utiliza una plataforma para la facturación, área de cliente y gestión de usuarios para tener el control total de todos los departamentos de la empresa y gestionarla desde un único sistema.



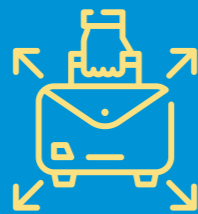
¿Cómo funciona?

Un negocio de telecomunicaciones aporta dinero 24 horas al día, 365 días al año, por lo tanto debe estar disponible. Wibaes, a pesar de ser un negocio local, cuenta con un call center de atención al cliente las 24 horas que aporta seguridad y confianza a sus abonados. Por otro lado, el equipo técnico de Wibaes desarrolló hace varios años el servicio RADIUS del que han podido beneficiarse múltiples ISPs. El RADIUS es una base de datos encargada de guardar los registros de acceso al servicio, hora de entrada y salida de cada usuario y dirección IP pública asignada.

En Wibaes se trabaja cada día para solucionar los requerimientos e incidencias de los clientes lo más rápido posible, reducir al máximo las facturas de telecomunicaciones, dar a los abonados una atención personalizada y ofrecerles servicios de calidad.



¿Quieres ser distribuidor de **Wibaes**?



*Descubre las ventajas de ser distribuidor
de la mano de Wibaes.*



*Aprovecha la oportunidad de contar con
todos nuestros servicios, listos para
comercializarlos al 100%.*

¡CONTACTA AHORA!

distribuidores@wibaes.com

Wibaes[®]





Televes



INSTITUTO WISP

El instituto WISP fue creado por Daniel Romero, CEO de Bandalibre Comunicaciones, con el fin de ayudar a empresarios y emprendedores a crear un negocio como ISP, WISP u Operador FTTH con éxito. Cuenta con una plataforma de recursos online con las técnicas más actuales, cursos, ebooks, recursos, etc. para formar así a todo empresario o emprendedor que quiera entrar en el mundo de las telecomunicaciones. La formación se lleva a cabo en tres áreas del negocio principalmente: administración, departamento técnico y desarrollo de negocio.

El objetivo real es ayudarles a generar ingresos recurrentes para alcanzar la libertad económica que les ayudará tener una vida plena, a través, de los siguientes pasos:

✓ **FORMAR**

Formación en redes para hacer las instalaciones de forma correcta y solventar las incidencias más comunes.

✓ **EFICIENCIA**

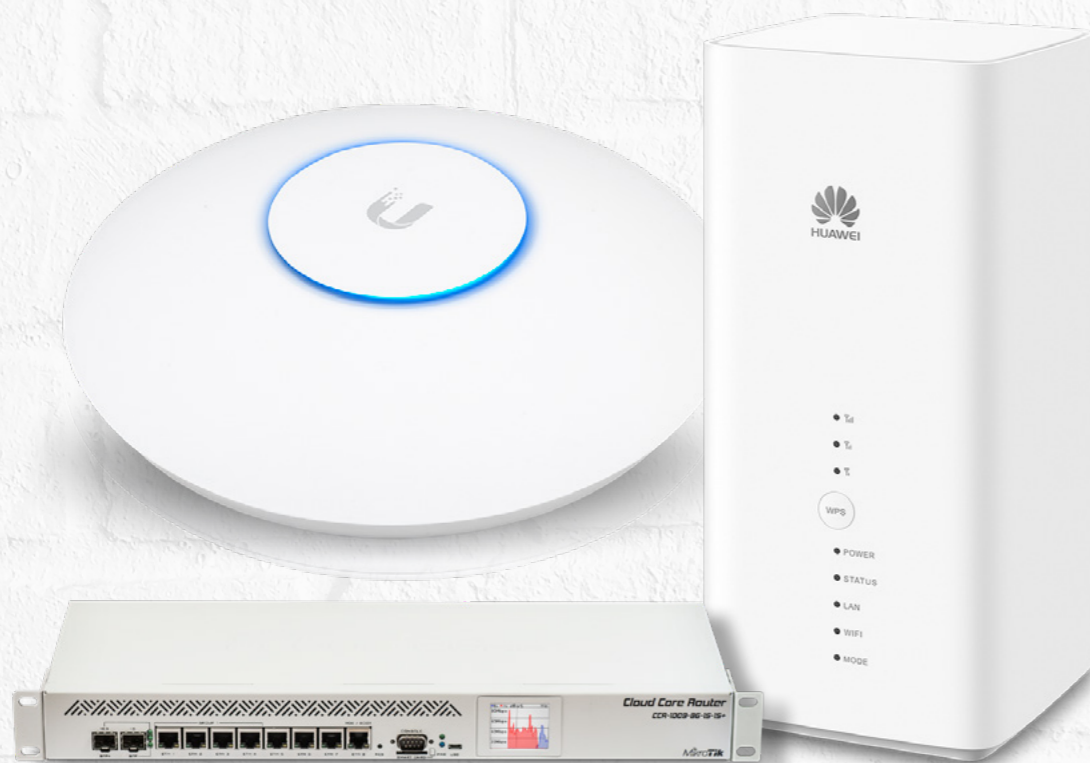
Diseño de un manual de operaciones en el que se establecerán procesos y pautas que les permitirán ahorrar dinero y sobre todo tiempo.

✓ **IDENTIFICAR**

Identificación de los elementos clave de su proyecto.

✓ **INGRESOS**

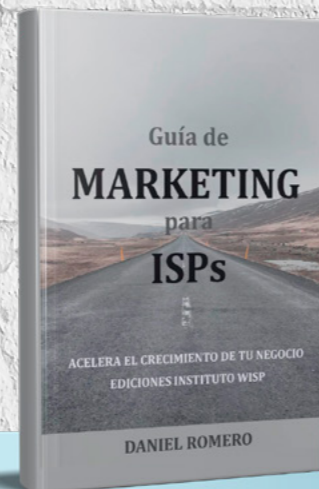
Generar unos ingresos recurrentes para alcanzar la libertad económica y tener una vida plena.



Tienda ONLINE

CREA TU NEGOCIO COMO OPERADOR DE TELECOMUNICACIONES

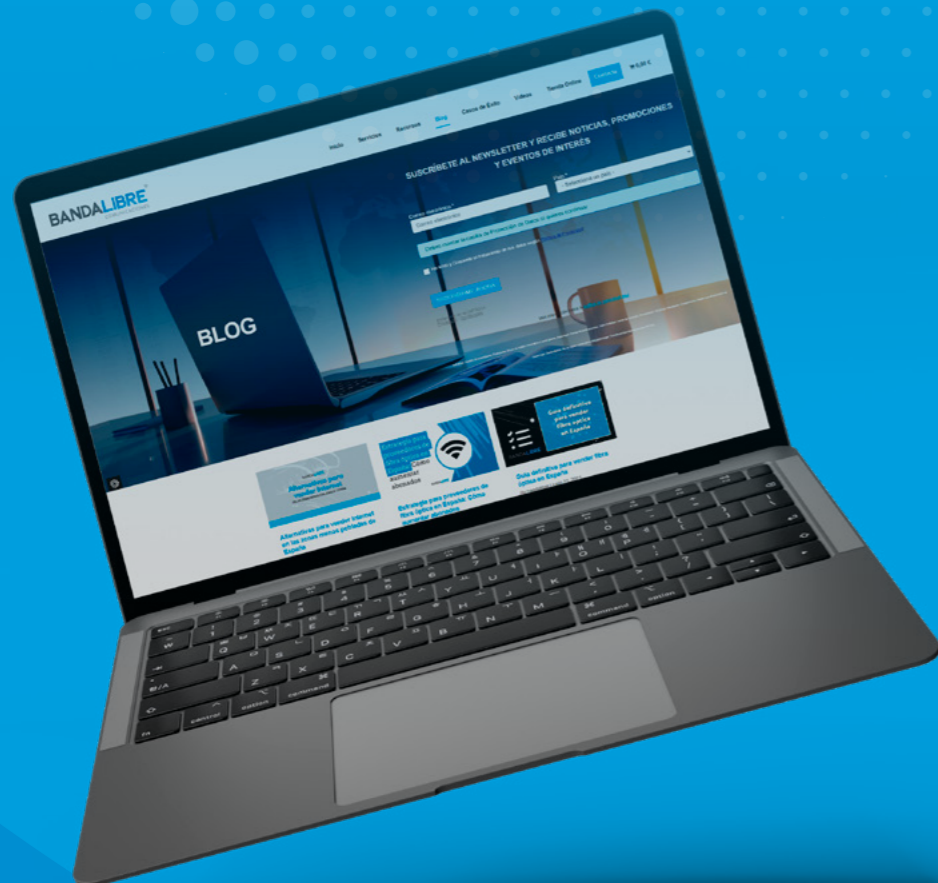
CONSIGUE UN GRAN ÉXITO COMERCIAL



SERVIÇOS
REVIEWS
BOOKS

BLOG

BANDALIBRE
COMUNICACIONES



854 568 100



WWW.BANDALIBRE.ES



PARQUE TORNEO EMPRESARIAL
C/ ARQUITECTURA, 6 - TORRE 9
(SEVILLA)



AV. ANDALUCÍA, 148
ESTEPA (SEVILLA)



INFO@BANDALIBRE.ES
ADMINISTRACION@BANDALIBRE.ES
MARKETING@BANDALIBRE.ES
SOPORTE@BANDALIBRE.ES

