

Yago lance une nouvelle offre de services de télécommunication unifiés pour les entreprises

Publié le 01 April 2009

Pour en finir avec la surenchère technologique et les problèmes récurrents en matière de communications au sein des entreprises, Tech'Care a imaginé Yago. Un bouquet de services de télécommunication unifiés adapté spécialement aux TPE/PME.

Développé par plusieurs dirigeants d'entreprises qui en avaient assez de la médiocre qualité des services de télécommunication proposés par les opérateurs traditionnels et alternatifs, de la difficulté (voire de l'impossibilité) d'intégrer de nouveaux outils aux outils existants (mails, agenda, contacts, etc.) et de l'inadéquation de leurs offres aux besoins des entreprises en général, Yago est un véritable assistant personnalisé assurant l'unification des services de télécommunication des TPE/PME.

Et pour séduire sa cible, Yago possède plusieurs avantages non négligeables. Primo, il s'agit d'une offre à la carte, sans engagement. « *Finies les galères de l'abonnement sur 24 mois avec les clauses indéchiffrables et irréversibles* » précise Tech'Care dans son communiqué. Secundo, Yago mise sur sa convivialité et sur la téléphonie sur IP. « *Un téléphone, une icône simple sur le bureau de l'ordinateur et pas besoin d'être un informaticien pour comprendre le fonctionnement* » ironise le fournisseur. Tertio, Yago se veut une solution simple à intégrer aux outils et au système d'information de l'entreprise. Le client peut ainsi conserver intact son environnement de travail, ses différentes plates-formes (PC, Mac, Linux, etc.) et ses outils traditionnels, mais ceux-ci ont maintenant la capacité de dialoguer entre eux pour partager annuaires, agendas, mails, etc. Yago propose également le stockage distant et le partage des données de l'entreprise. Enfin, Yago est une offre évolutive, fiable, avec une qualité de service garantie 7j/7, 24h/24, proposée à un tarif attractif et sans frais d'accès au service.

Le tarif est de 29,90 euros HT par mois et par poste. Ce prix comprend la fourniture des liens SDSL et des postes téléphoniques. Le bouquet est aussi accessible pour les TPE, mais un minimum de facturation mensuelle de 199 euros HT par site et par mois sera perçu. Notez qu'une caution sera toutefois exigée pour le matériel et restituée à la fin du contrat.

Pour déployer Yago, Tech'Care compte maintenant sur son réseau de revendeurs (SSII, installateurs et revendeurs de PABX) et a, pour cela, bien affûté son discours commercial. Pour les clients, Yago constitue donc une offre de services à la carte « sans engagement », adaptable à l'existant et évolutive en même temps que les standards du marché. Et Pour les revendeurs, Yago c'est l'assurance d'une rémunération mensuelle (et non plus uniquement lors de l'installation), la sécurité d'une infrastructure et d'une logistique solides et fiables, une R&D constante garante de l'attractivité, une marque et un marketing dynamiques, mais aussi un accès à la variété des moyens de communication et au SI de l'entreprise.

« La seule chose que nous souhaitons entendre de nos clients, c'est : l'utilisation est intuitive et le service rendu impeccable. Je ne sais pas comment ils font. La seule chose qui m'intéresse, c'est que cela marche bien et en permanence. Comment est-ce que je faisais auparavant ? » conclut Tech'Care.