

Treinamento para a área Comercial

28 janeiro 2006

Fabio Montoro

Rhox

Boa Tarde

Fabio Montoro

Rhox

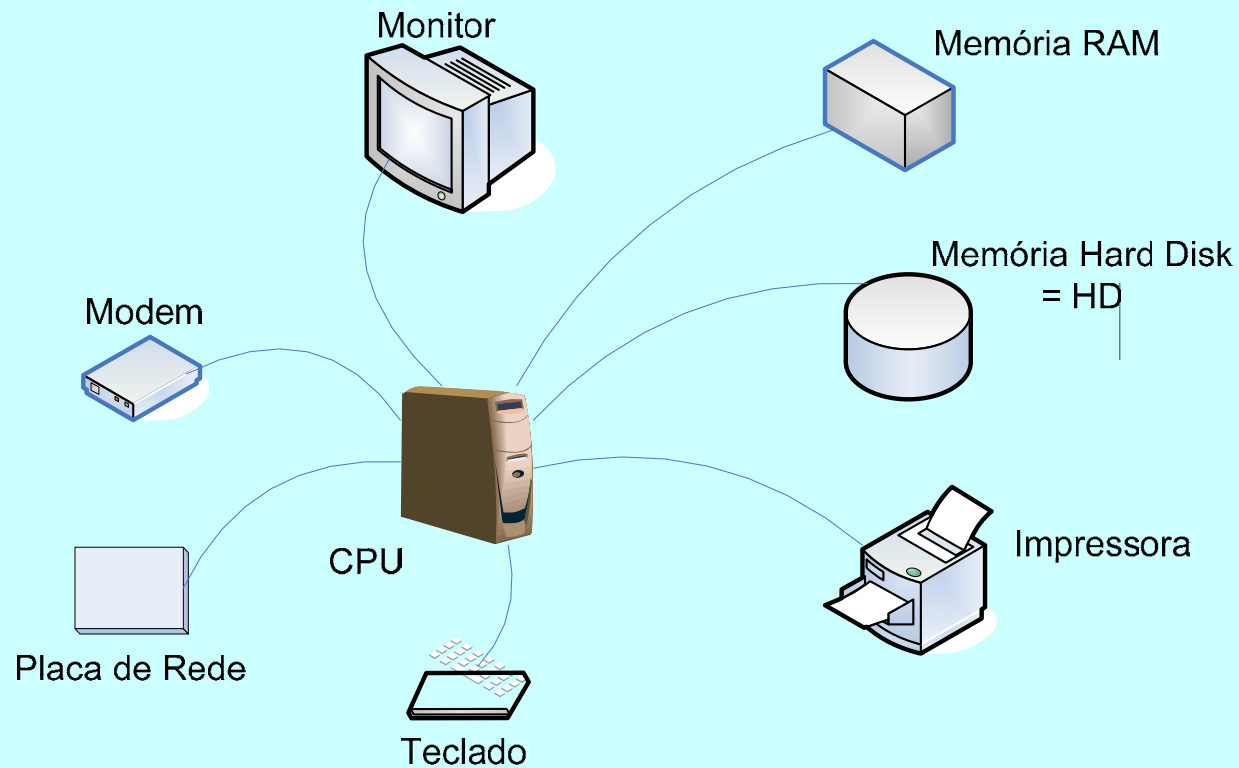
Plano

- ❑ Conceitos - Redes Corporativas
- ❑ Negócio da Rhox
- ❑ Mercado
- ❑ Produtos da Rhox
- ❑ Nossos Objetivos
- ❑ Organização da Rhox
- ❑ Suporte ao nosso cliente

Redes Corporativas

Rhox

O Computador



Rhox

Rede Corporativa

□ Definição

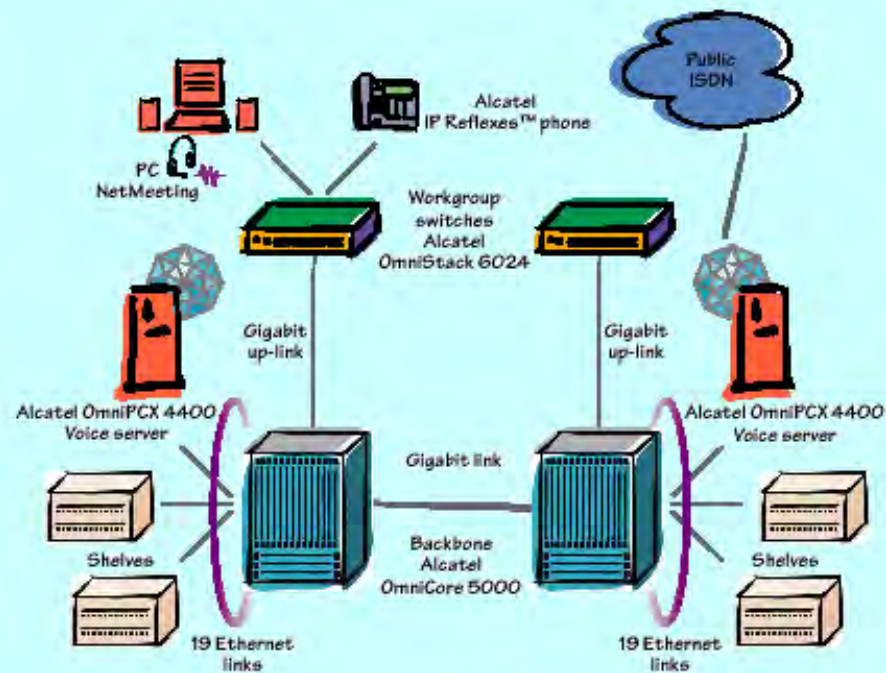
- É um sistema privativo que oferece serviços de comunicação às pessoas de uma corporação.
 - Transferência de dados, voz e vídeo entre as máquinas da corporação.
 - Armazenagem de dados.
 - Acesso a outras redes.
 - Segurança das informações.
 - Gerenciamento dos recursos.

Rede Corporativa

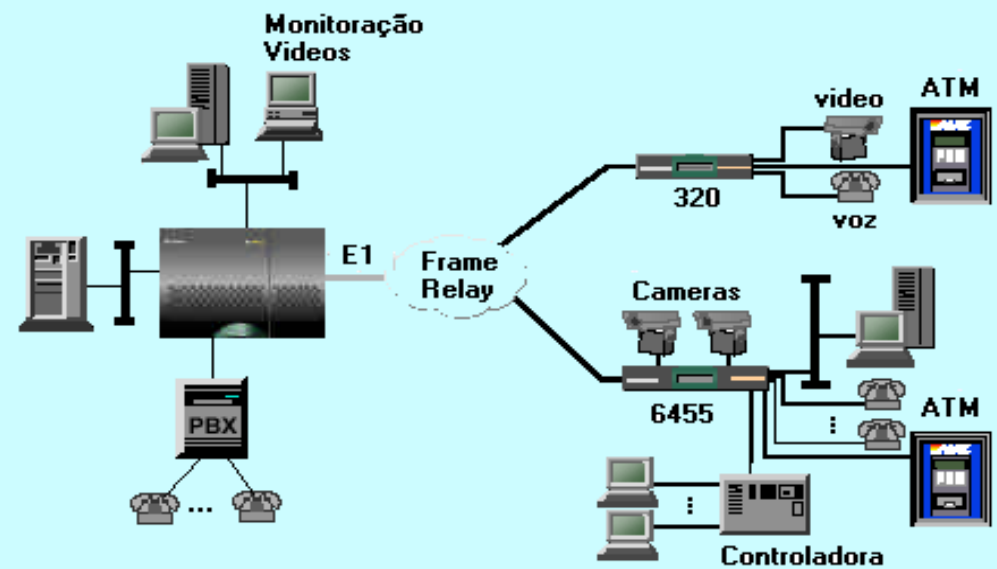
- ❑ LAN - Rede Local - Local Area Network
- ❑ WAN - Rede de Longa Distância - Wide Area Network
- ❑ SAN - Rede de Armazenamento - Storage Area Network

Conceitos

LAN



WAN



Rhox

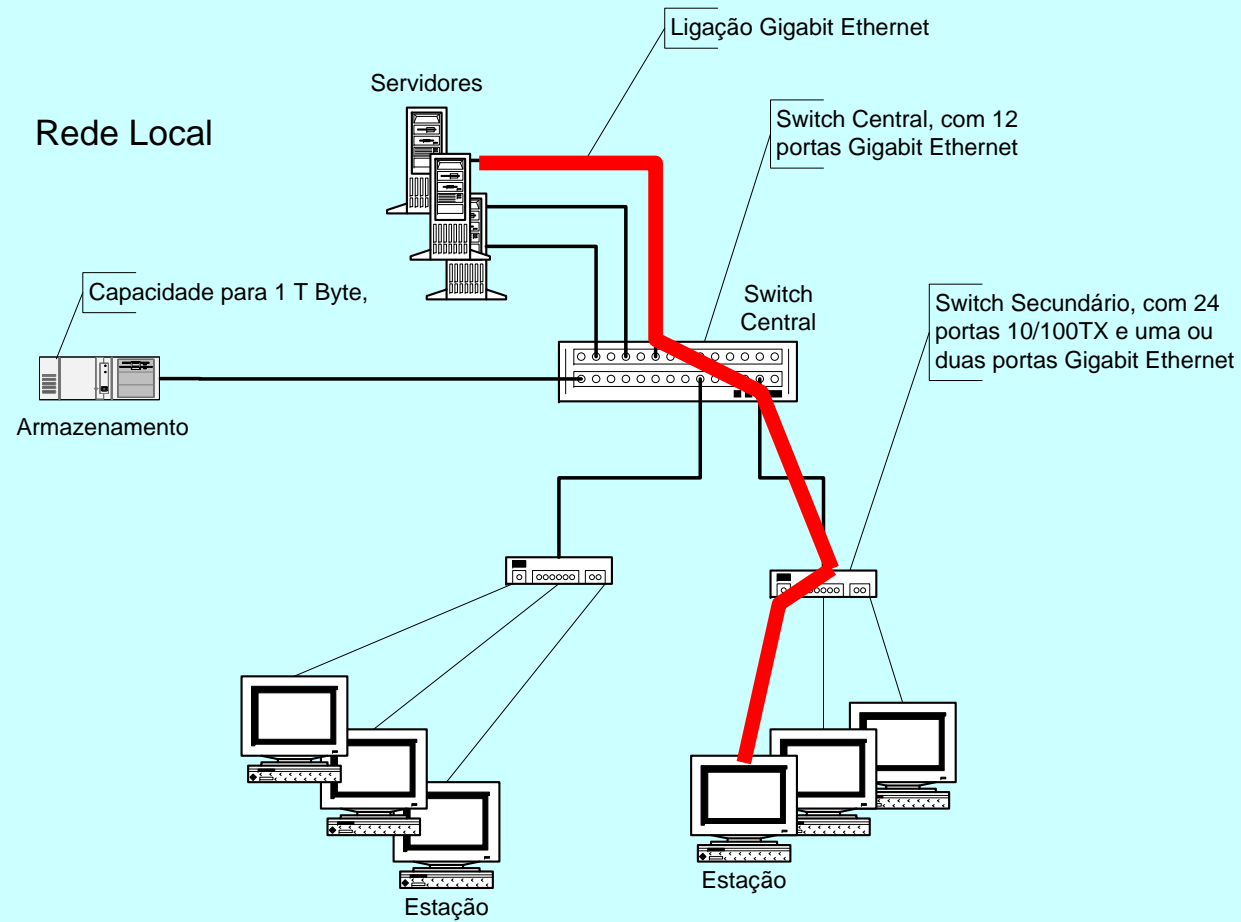
Equipamentos envolvidos

- ❑ Switch
- ❑ Roteador
- ❑ Firewall
- ❑ Storage
- ❑ Conversor de mídia
- ❑ TX/RX WireLess



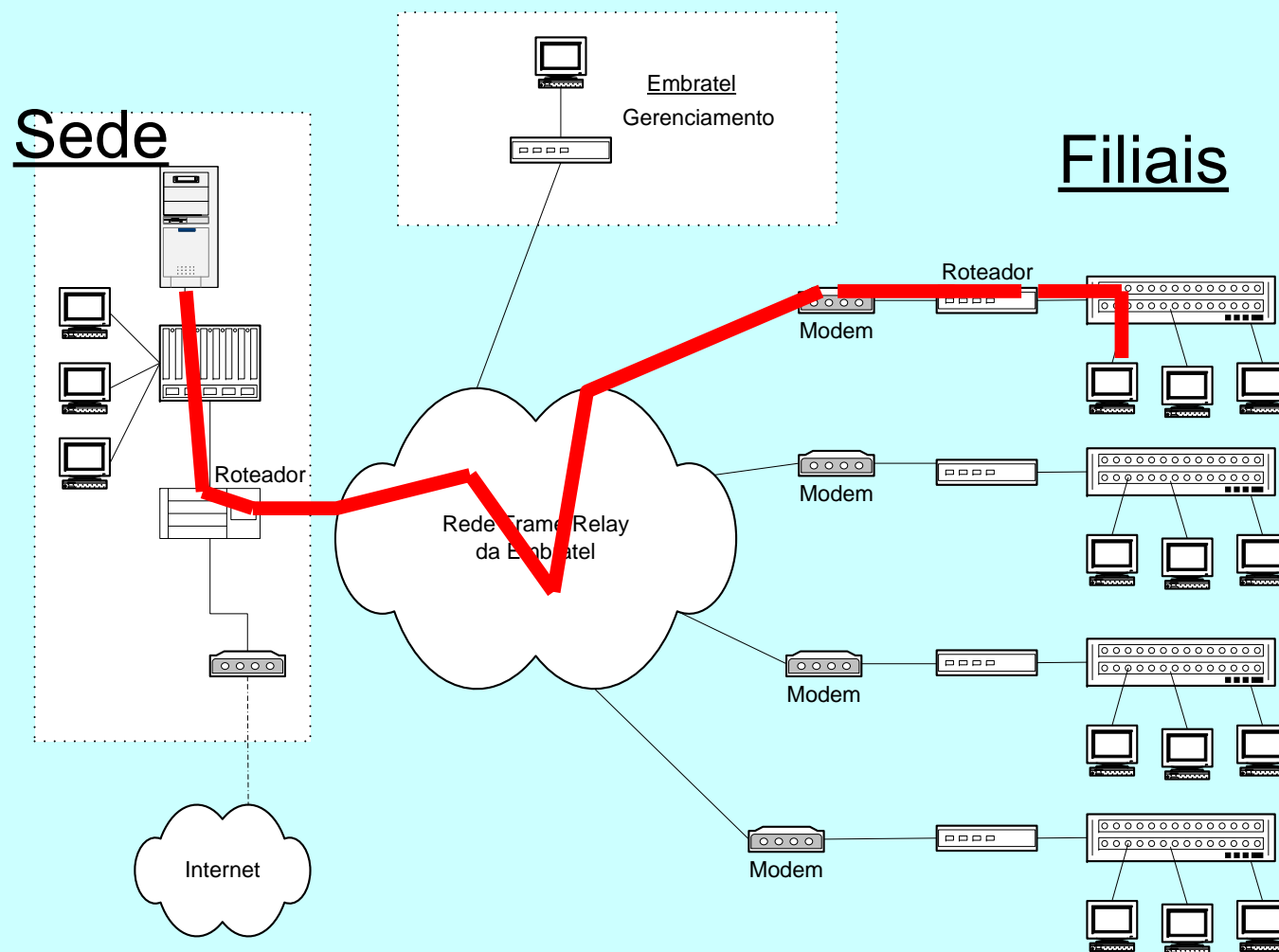
Rhox

Rede Local



Rhox

Rede de Longa Distância



Rhox

Rede Corporativa

□ Características

- Funcionalidade
- Segurança
- Disponibilidade
- Desempenho
- Gerenciabilidade
- Escalabilidade
- Eficiência

Rede Corporativa

□ Ciclo de vida



Negócio da Rhox

Redes Corporativas

Rhox

Segmento da economia em que a Rhox atua

- TIC = Tecnologia da Informação e Comunicações
 - Infraestrutura de Rede
 - Rede corporativa

Missão da Rhox

- ▣ Fornecer soluções
 - ▣ em redes corporativas,
 - ▣ eficientes e comprometidas
- ▣ com a expectativa do cliente.

Rhox

Visão da Rhox

- ▣ Ser reconhecida como a melhor empresa de redes corporativas de Brasília

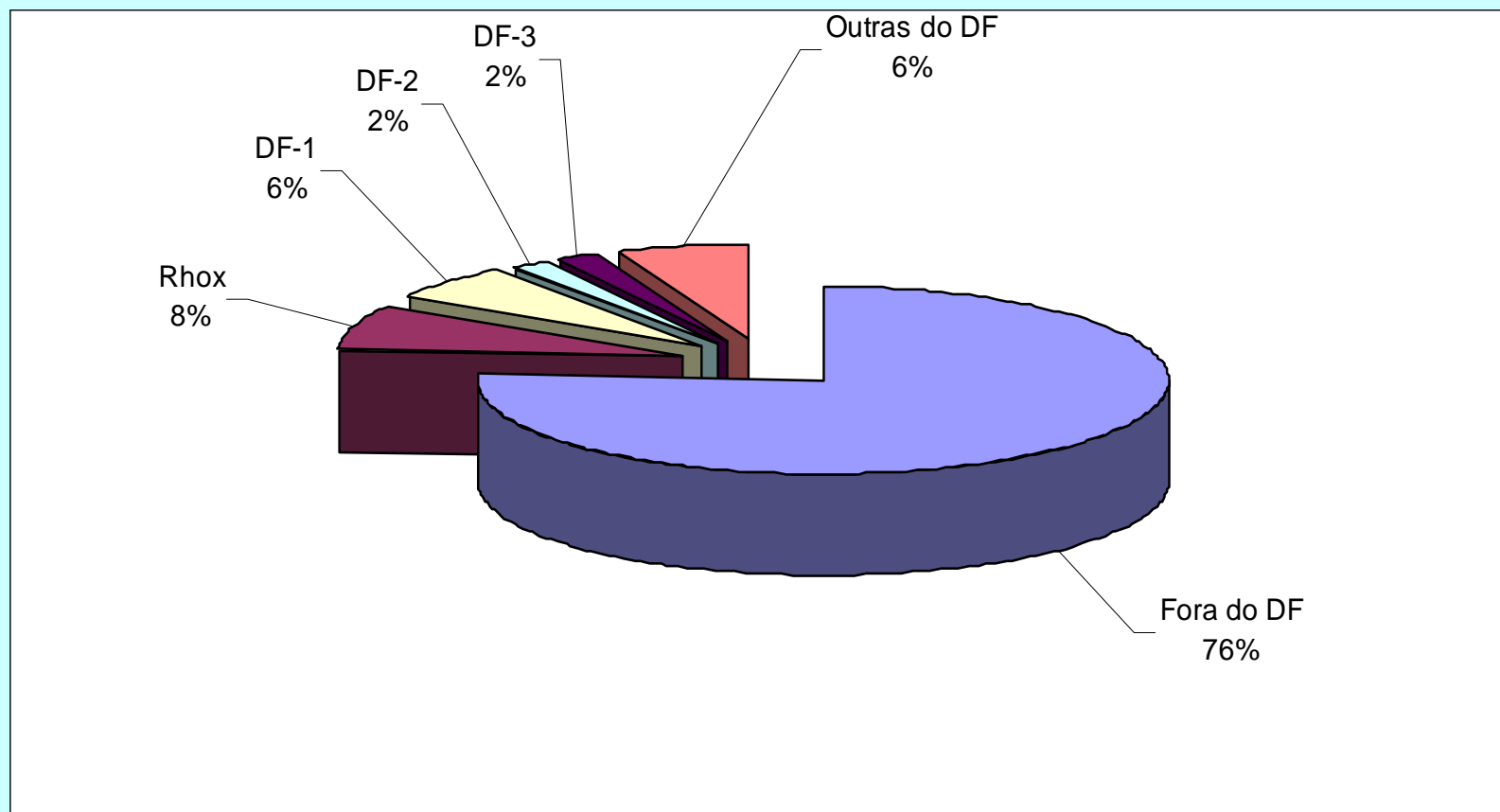
O mercado de Brasília

102 empresas atuam
na área de redes
(equipamentos e serviços)

Dados do 2º semestre de 2004

Rhox

O mercado de Brasília

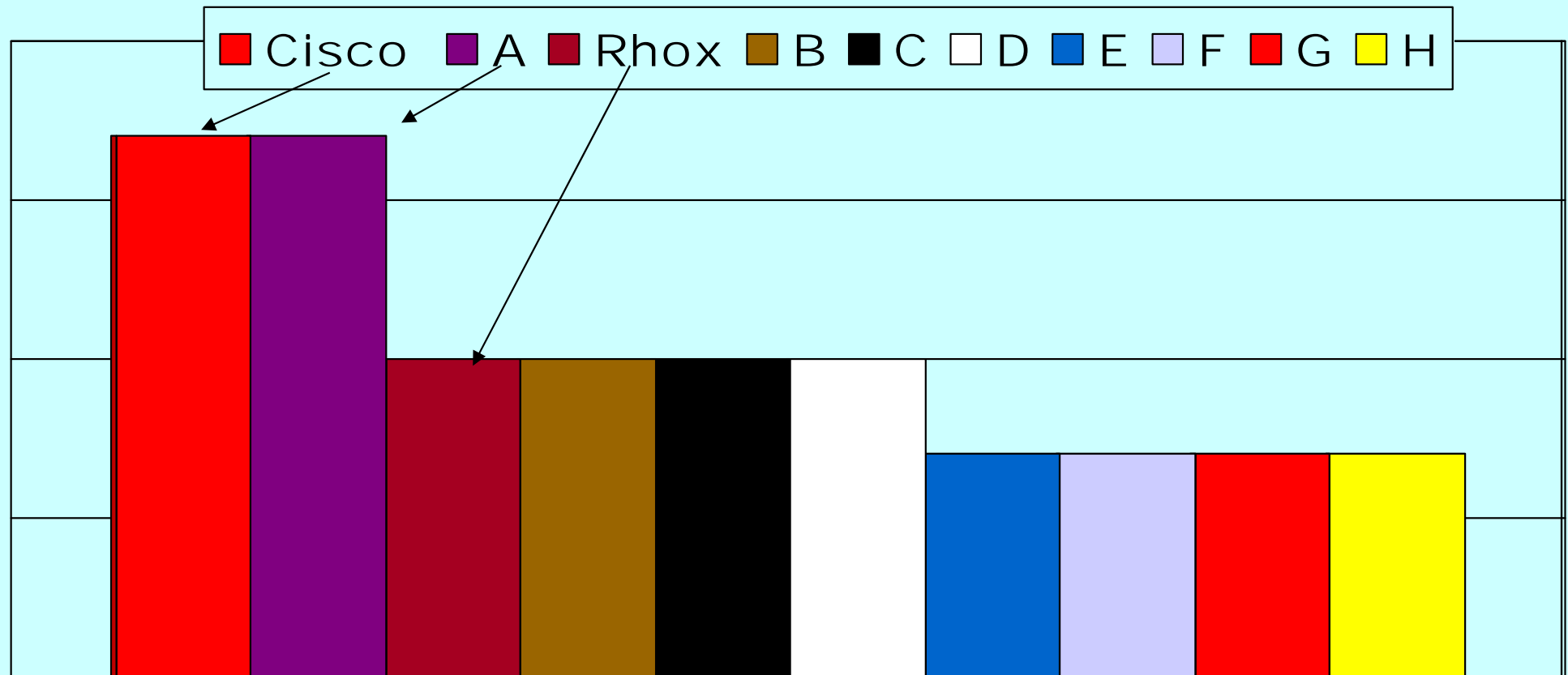


Dados do 2º semestre de 2004

Rhox

O mercado de Brasília

Opinião do mercado: Quem tem melhor capacidade técnica?

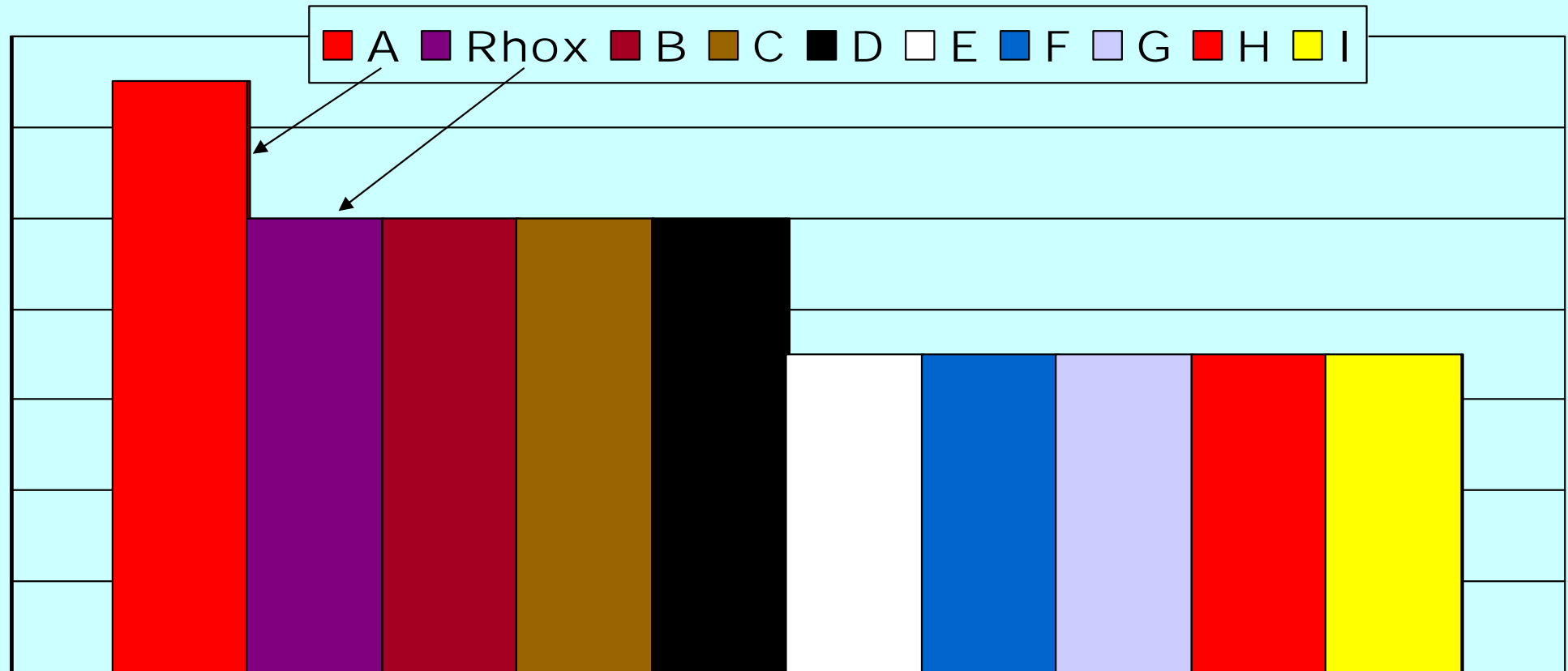


Dados do 2º semestre de 2004

Rhox

O mercado de Brasília

Opinião do mercado: Quem atende melhor?

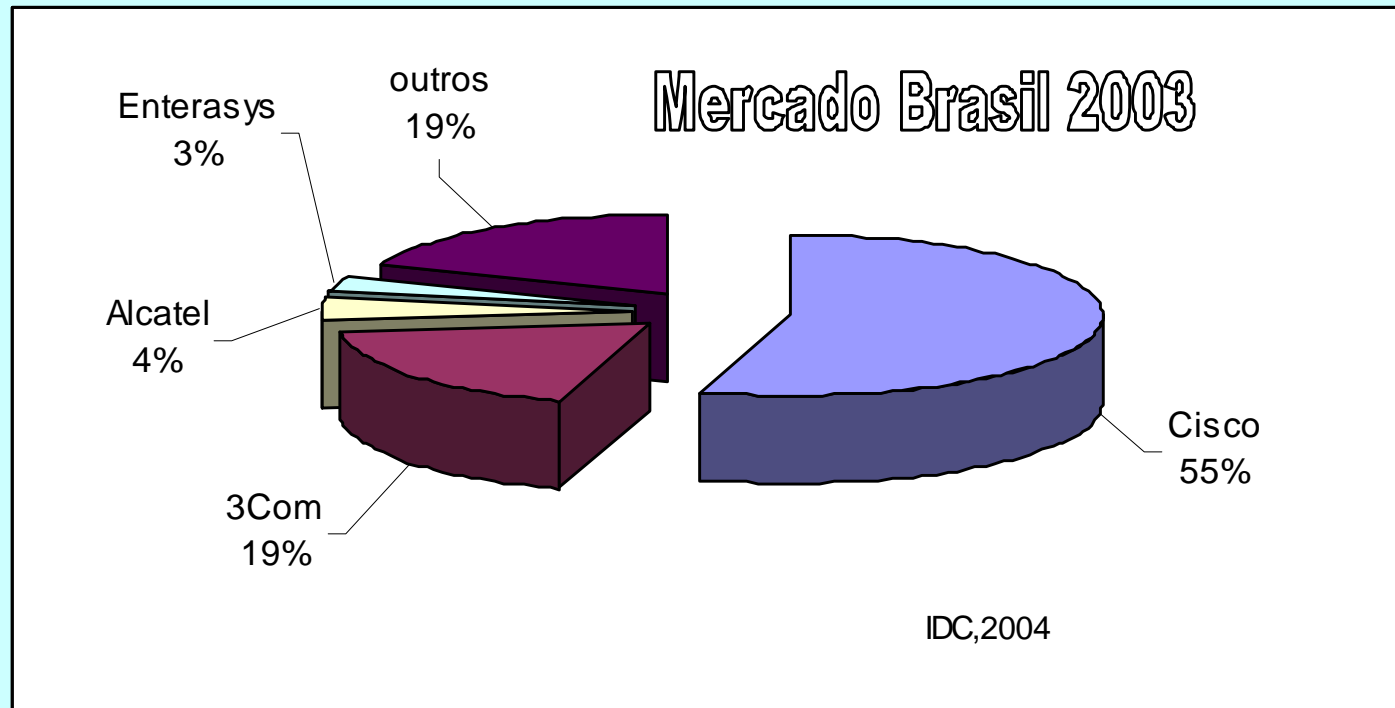


Dados do 2º semestre de 2004

Rhox

O mercado do Brasil

Equipamentos de rede



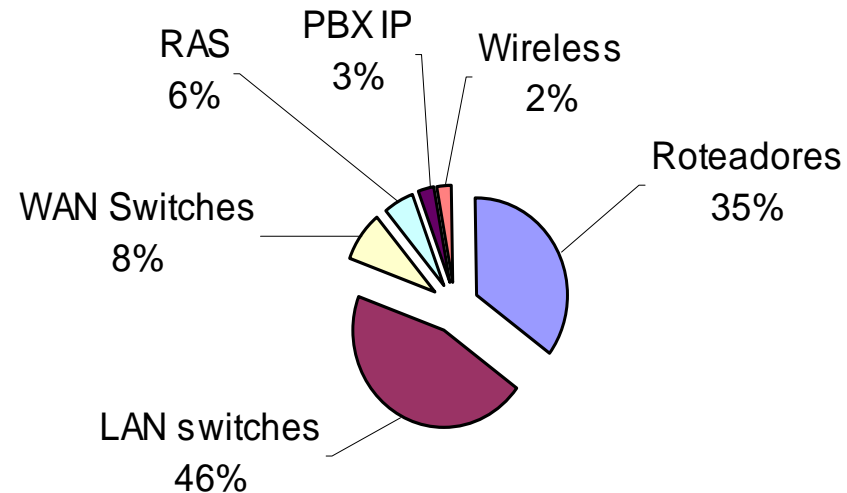
IDC, 2004

Rhox

O mercado do Brasil

Equipamentos de rede

Mercado total em 2003 = R\$ 1,36 bilhões

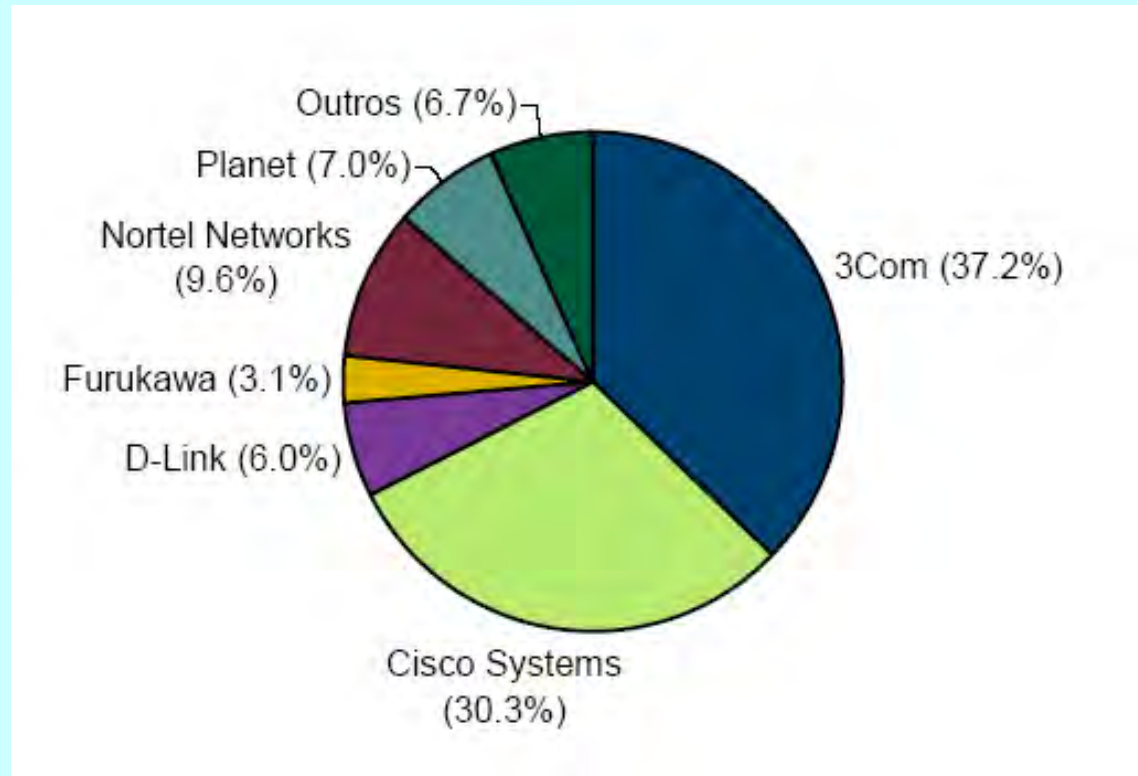


IDC, 2004

Rhox

O mercado do Brasil

Switch camada 2 não gerenciável

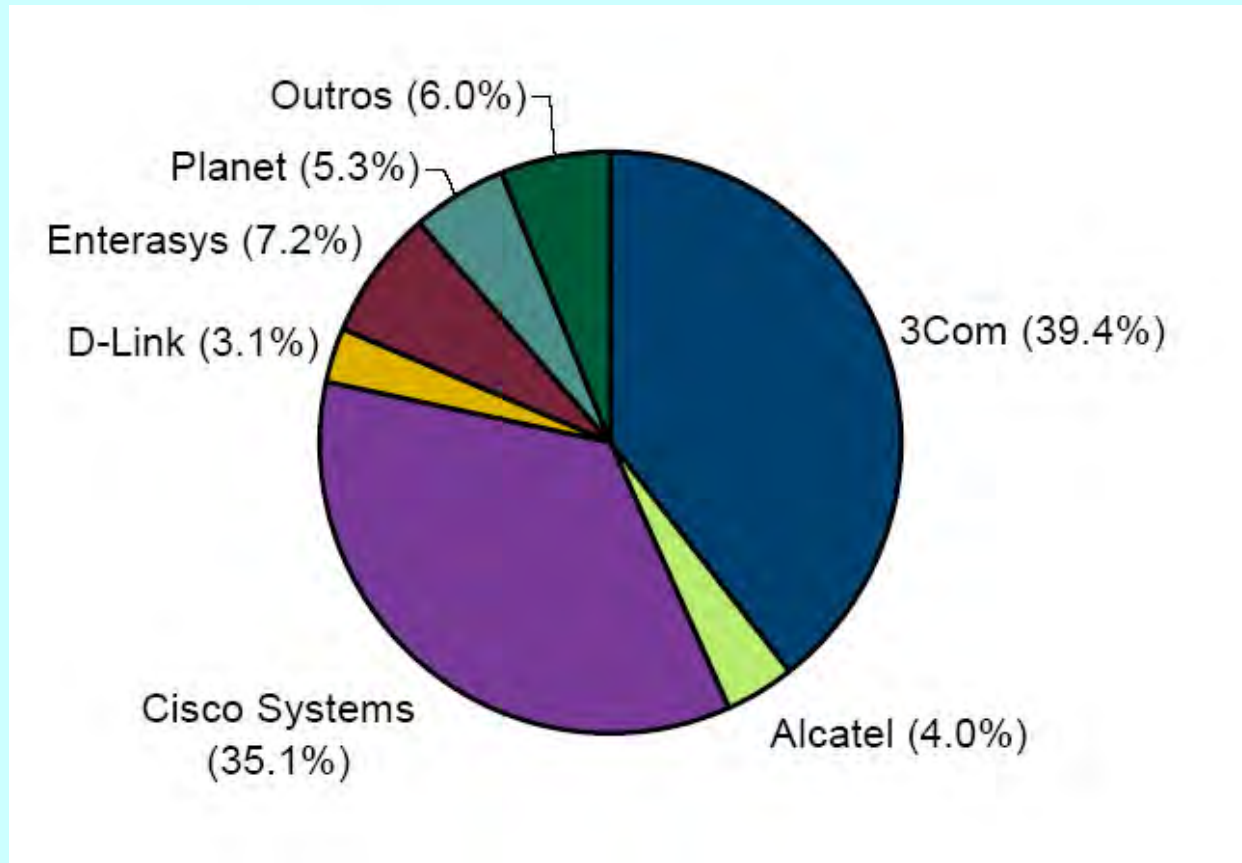


IDC, 2004

Rhox

O mercado do Brasil

Switch camada 2 gerenciável (SNMP)



Produtos da Rhox

- ▣ Outsourcing de infraestrutura de rede local (Serviço)
 - Só ativos
 - Ativos e passivos

Produtos da Rhox

- ▣ Contrato de Manutenção de infraestrutura de rede local (Serviço)
 - Só ativos
 - Ativos e passivos

Produtos da Rhox

- ▣ Venda de Solução (Equipamentos e Softwares)
 - Só ativos
 - Ativos e passivos
- ▣ (Venda de equipamentos básicos)

Produtos da Rhox

▣ Serviço de contingência de infra-estrutura

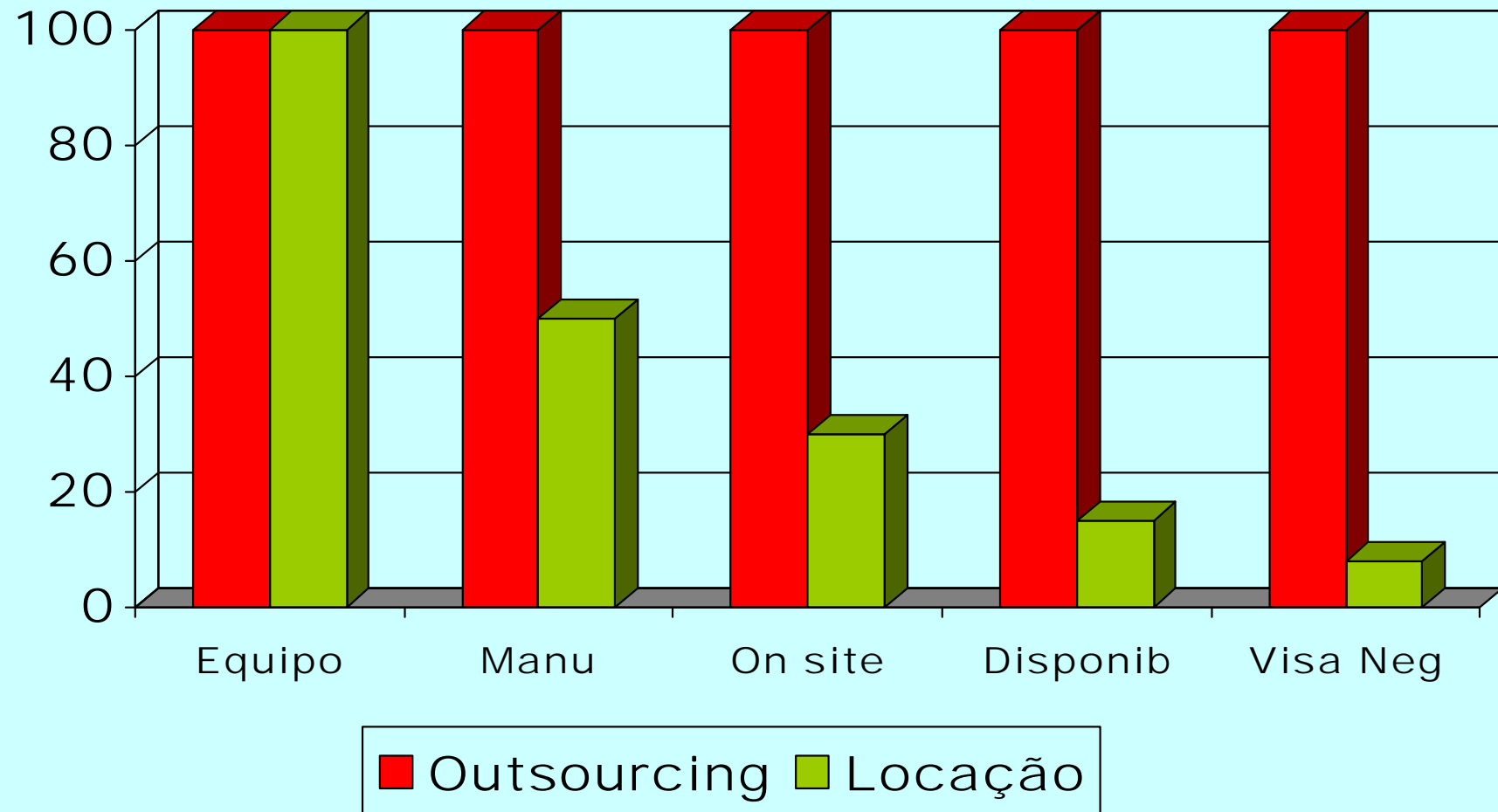
- Contrato com pagamento mensal.
- Se a infra-estrutura do cliente entra em pane
- A Rhox intervém e restabelece a operação da rede em modo emergencial.
- Contrato prevê um tempo máximo e os requisitos mínimos para reativação.
- A Rhox fornecerá os equipamentos.

Produtos e Competência

<u>Solução</u>				
	Equipamento	Cabling	Ativos	Cabling + Ativos
Outsourcing			✓✓✓	✓✓✓
Locação	✓✓		✓✓	
Venda	✓	✓✓	✓✓	✓✓

Rhox

Outsourcing x Locação



Rhox

Queremos

- ❑ Ser reconhecidos como a melhor
 - ❑ Melhor atendimento ao cliente
 - ❑ Maior capacidade técnica
- ❑ Portanto, precisamos de:
 - ❑ Boa estrutura administrativa
 - ❑ Estabilidade financeira
 - ❑ Organização focada no resultado para o cliente
 - ❑ Ser reconhecido como uma opção pelo mercado

Devemos

- ❑ FOCAR NA QUALIDADE
 - ❑ Bom Suporte ao Cliente
 - ❑ Boas soluções (eficientes)
- ❑ Divulgar nosso trabalho
 - ❑ Relacionar, visitar, ...
 - ❑ Agendas, canetas, folhetos
 - ❑ Seminário com fabricantes - Brasília
- ❑ Incorporar a ideia da solução
 - ❑ Conhecer o cliente e suas necessidades
 - ❑ Analisar seus requisitos corporativos e pessoais

Atribuições

▣ DECOM

- ▣ Contatos, conhecer e ganhar a confiança do cliente
- ▣ Oportunidades, fechar e manter parcerias
- ▣ Requisitos do cliente (antes e depois)

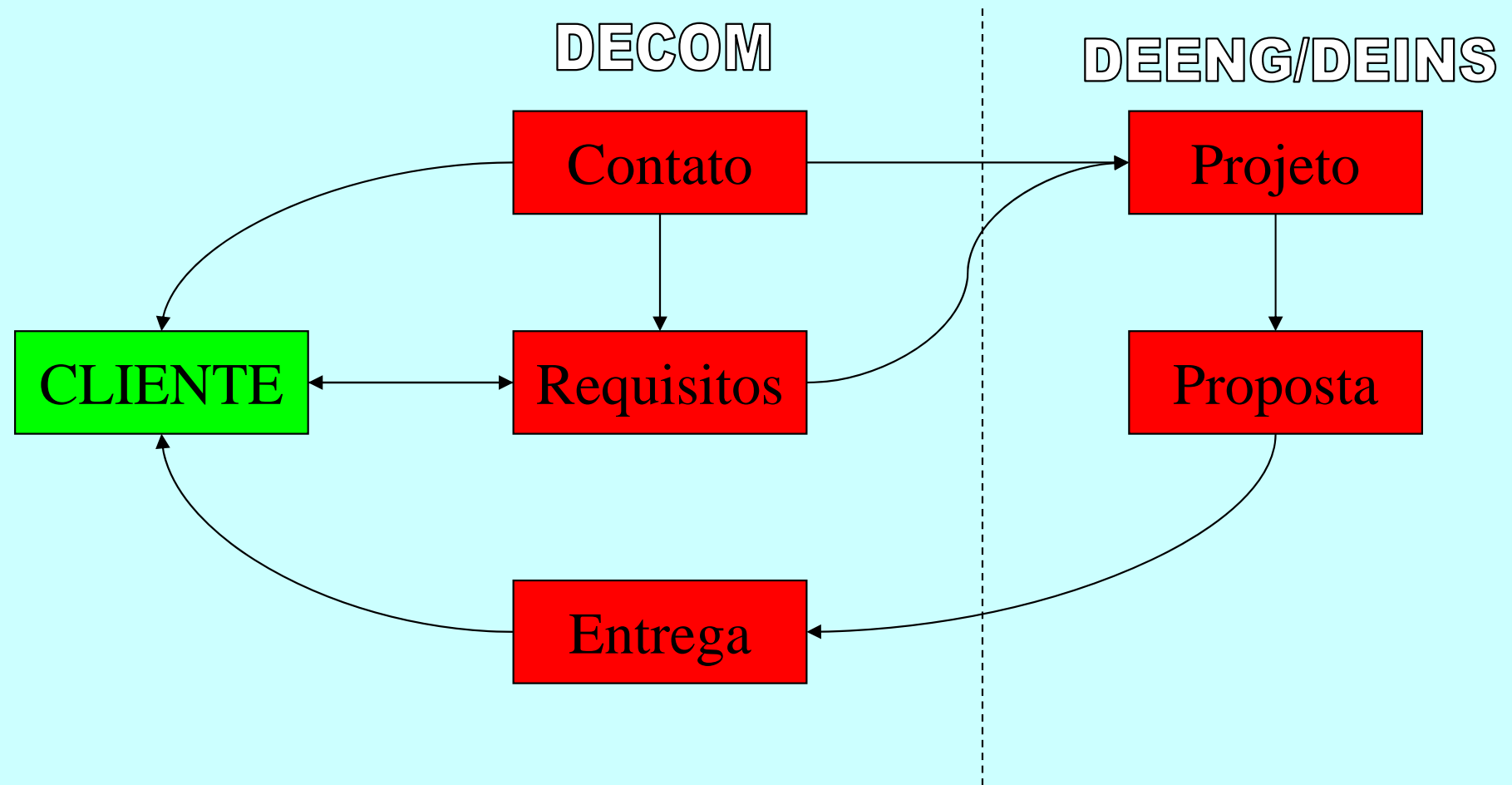
▣ DEENG e DEINS

- ▣ Projeto
- ▣ Proposta

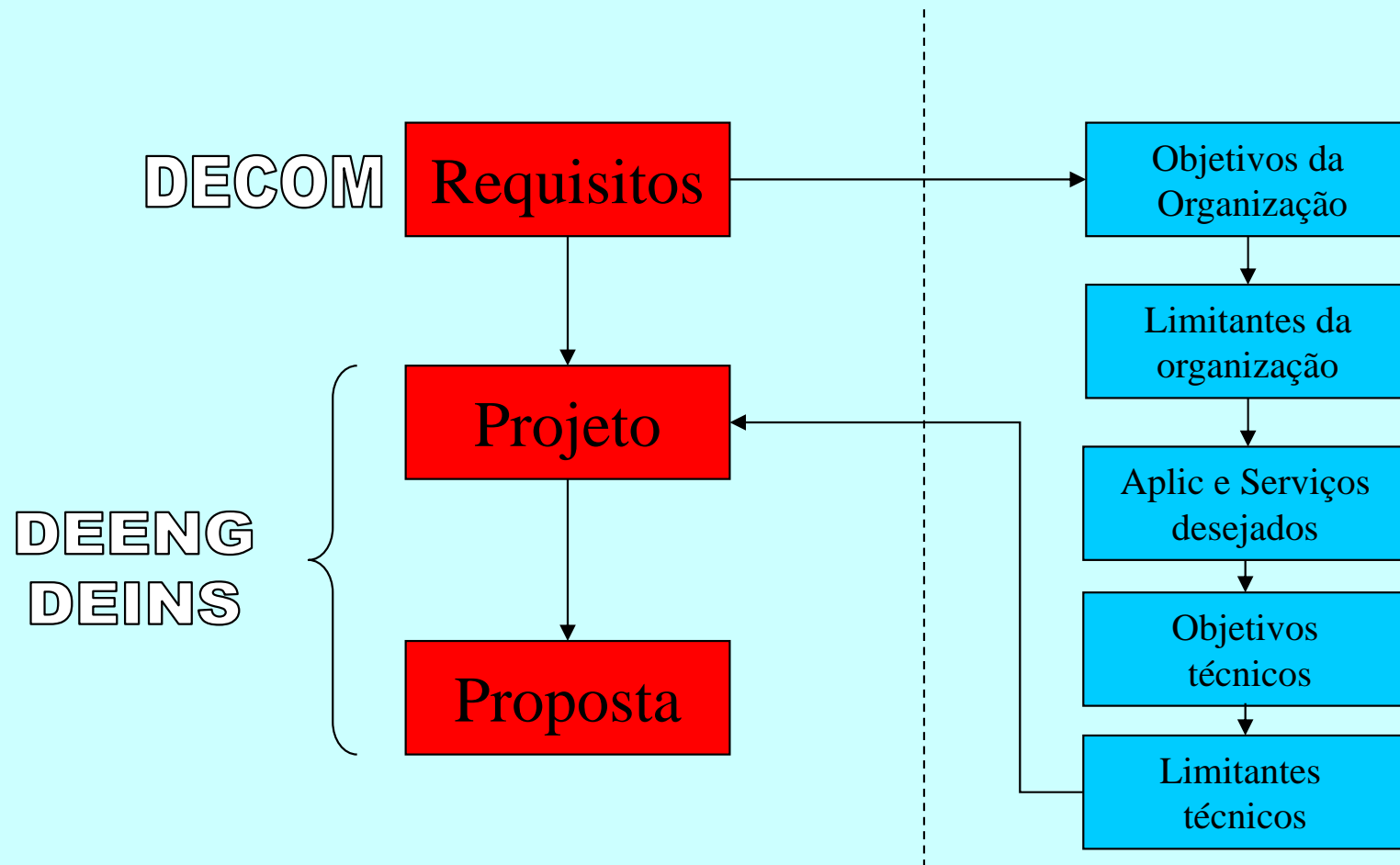
▣ DESUC

- ▣ Atendimento (Service Desk)
- ▣ Gerência de incidentes

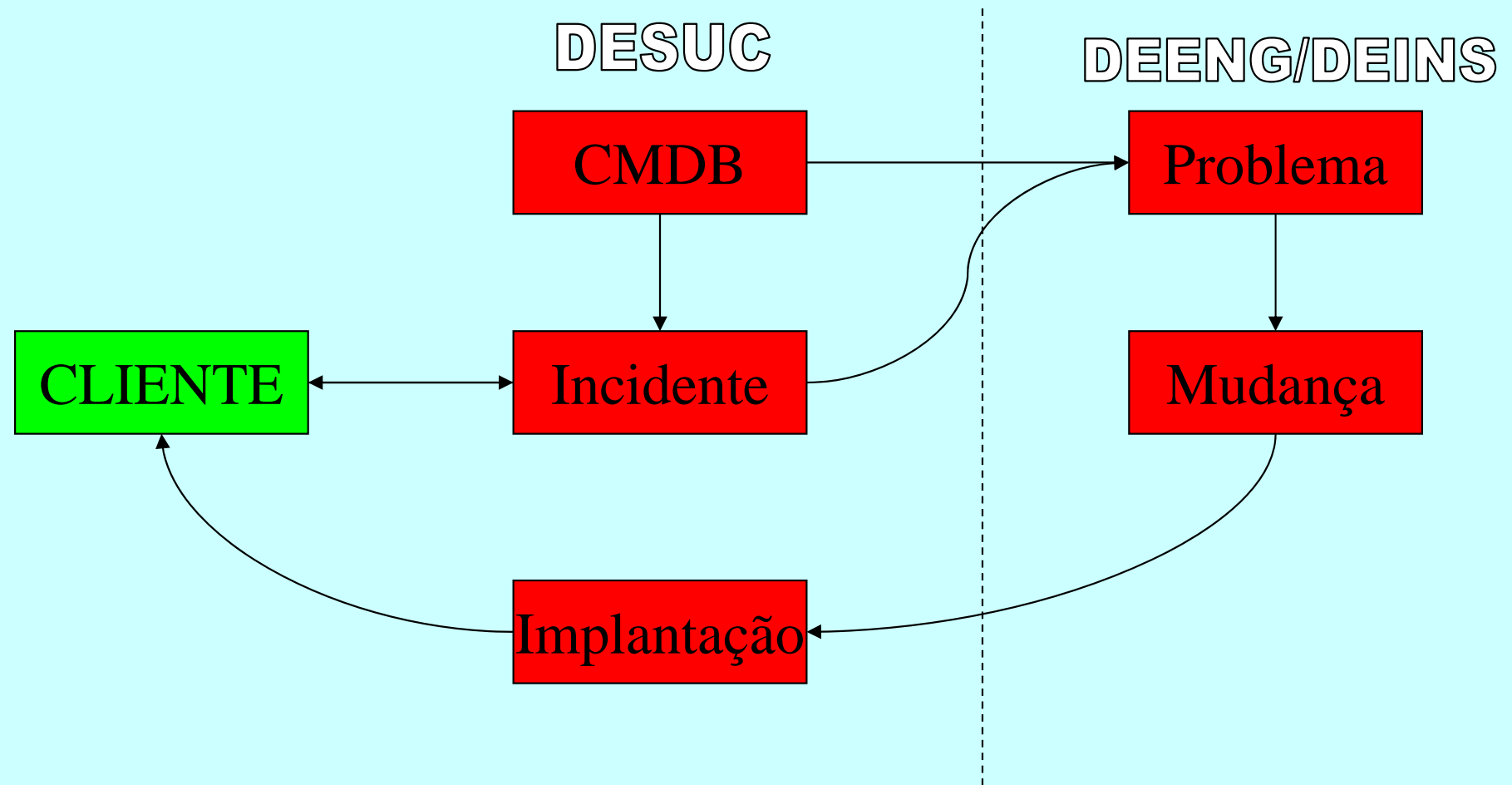
Fluxograma Projeto



Requisitos



Fluxograma Suporte



ITIL

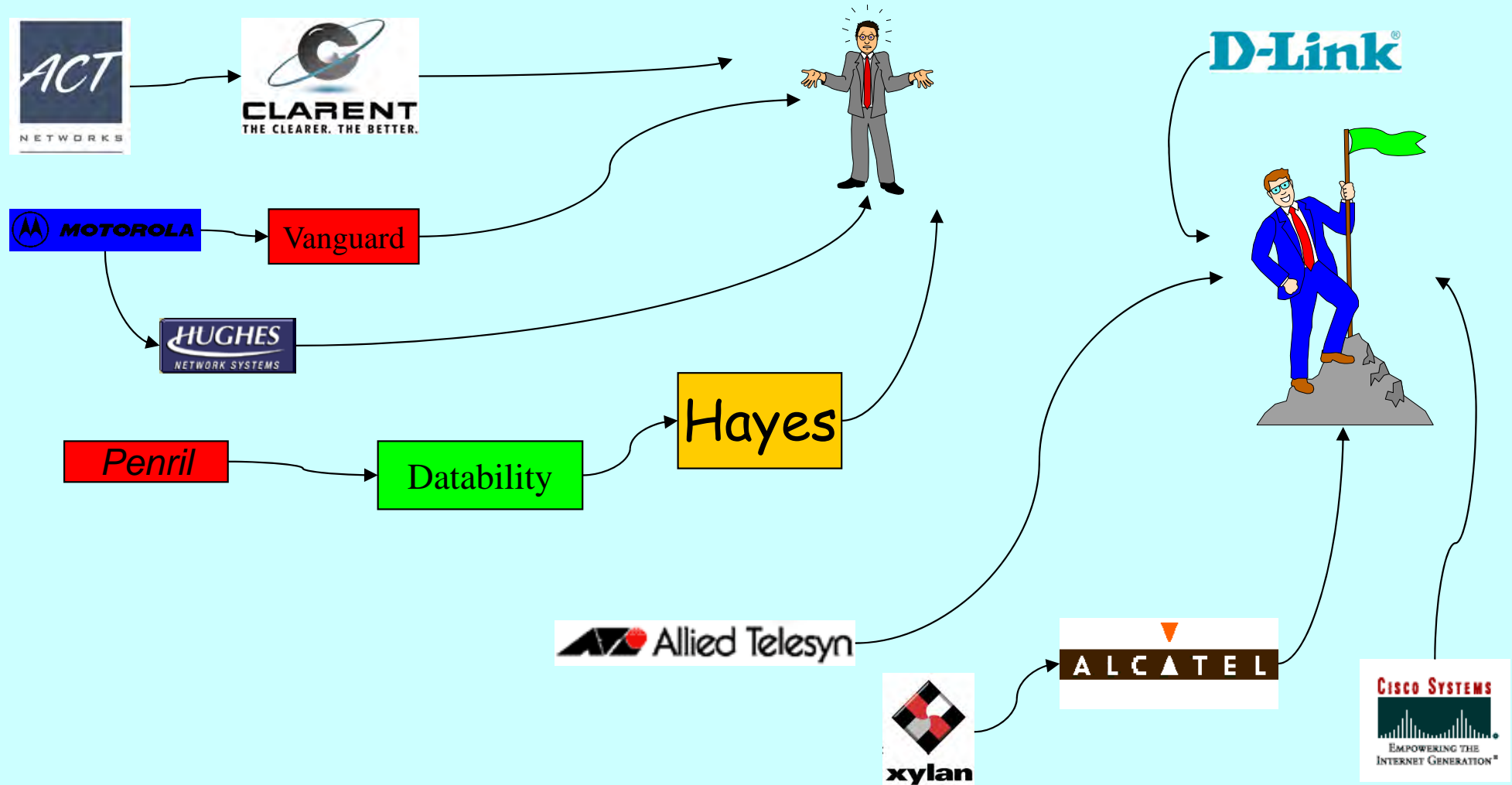
Information Technology Infrastructure Library

Rhox

ITIL

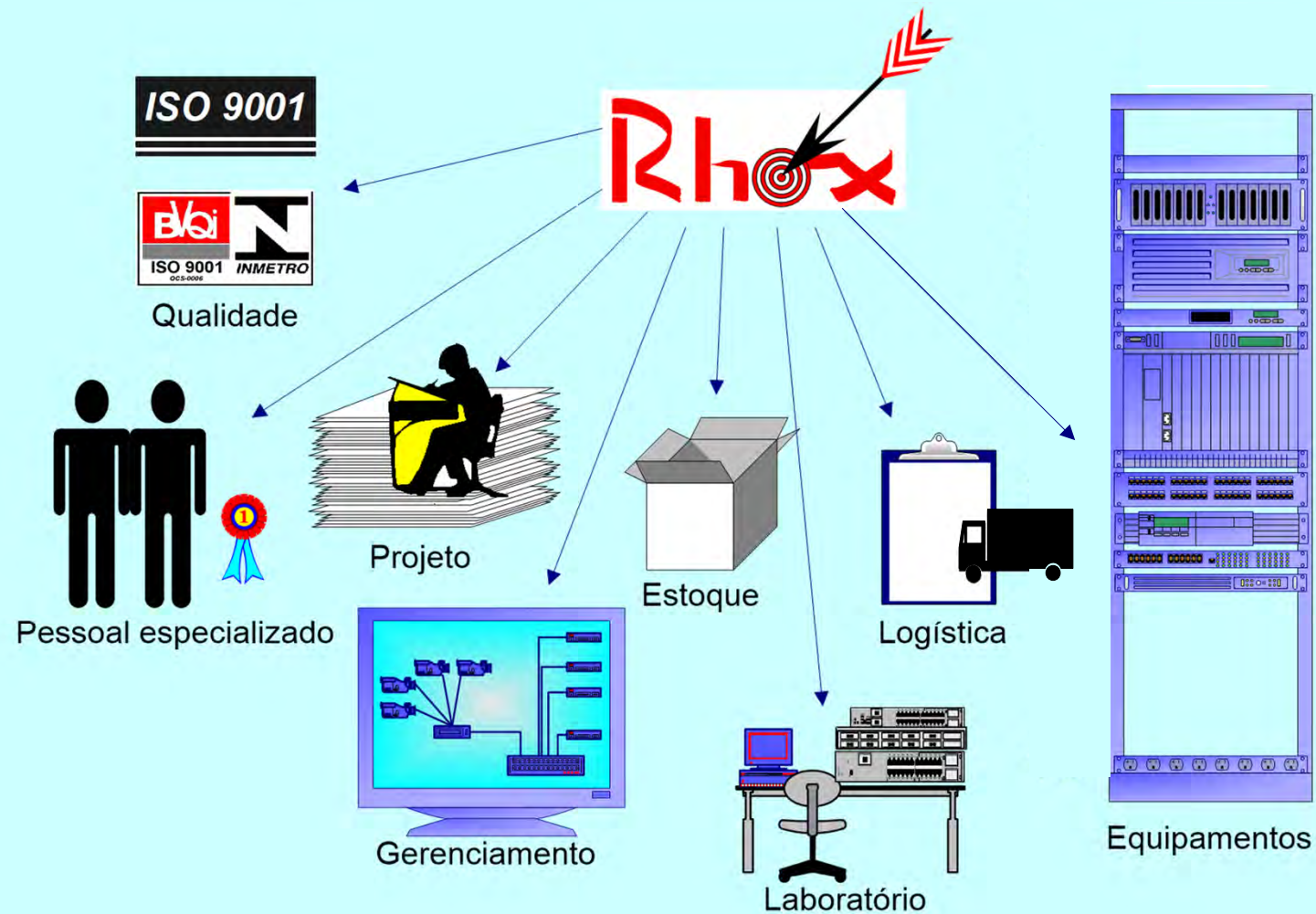
- ❑ Gerência de configuração (DESUC)
 - ❑ Inventário da base instalada no cliente (CMDB)
- ❑ Gerência de incidentes (DESUC)
 - ❑ Atende às chamadas
 - ❑ Investiga, diagnostica e resolve
- ❑ Gerência de problemas (DEENG/INS)
 - ❑ Análise e controle de problemas
- ❑ Gerência de mudança (DEENG/INS)
 - ❑ Define a solução e a alteração a ser feita
- ❑ Gerência de implantação (DESUC)
 - ❑ Efetiva a mudança

A ciranda dos fabricantes



Rhox

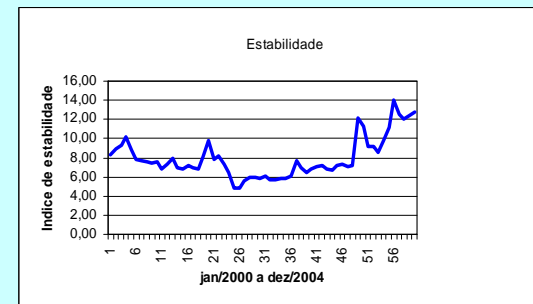
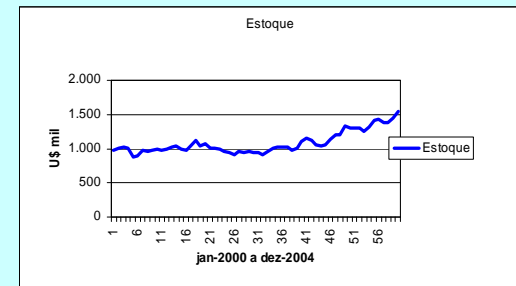
Atuação



Rhox

Pontos Fortes

- ❑ Compromisso com qualidade
- ❑ Capacitação técnica
- ❑ Estoque próprio em Brasília
- ❑ Estabilidade financeira



Rhox

Compromisso com qualidade

□ Certificado



Rhox

Negócios - Tipos

VENDA

- Público

- Especificação
- Licitação

- Privado

- Sensibilização
- Negociação

- Paraquedismo

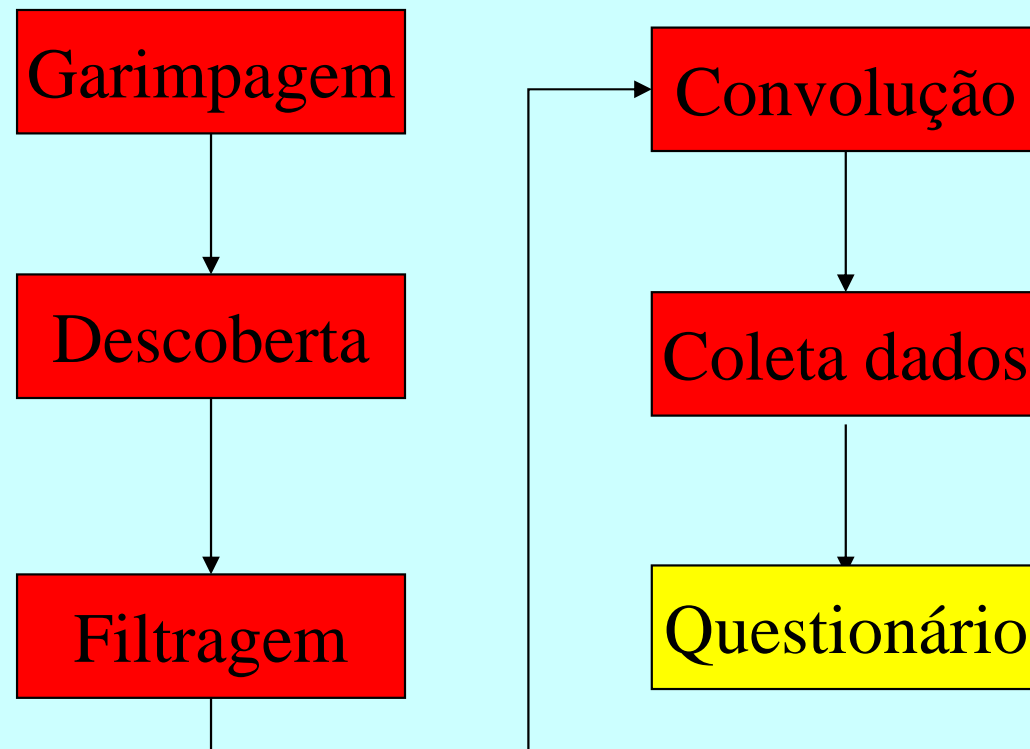
- Coleta de editais
- Força bruta

- Equipamentos

- Televenda

Rhox

Metodologia



Argumentos

❑ Estratégicos

- ❑ Viabilidade
- ❑ Prazo
- ❑ Agilidade
- ❑ Qualidade

❑ Financeiros

- ❑ Custo
- ❑ Eficiência
- ❑ Otimização

Obrigado

www.rhox.com.br

Rhox