

¿Contratar un software como un servicio?

Las relaciones con los clientes son la columna vertebral de su negocio. La complejidad del mercado actual, la cantidad de variables en juego en la comercialización de productos, en los servicios post-venta y la evolución de las actividades de su compañía, exigen utilizar herramientas que le ayuden a saber qué necesitan sus clientes.

Software como Servicio (del inglés: Software as a Service, SaaS) es un modelo de distribución de software en donde la compañía de IT provee el servicio de mantenimiento, operación diaria, y soporte del software usado por el cliente. En otras palabras es tener la información, el procesamiento, los insumos y los resultados de la lógica de negocio del software. En palabras simples: El cliente tiene el sistema hospedado en la compañía de IT.



Es software donde el acceso es vía Internet. No necesariamente se da por medio de navegadores Web, la lógica de negocio reside en la localidad central del proveedor.

Las actividades son administradas en lugares centrales y no en la oficina del cliente. La distribución de la aplicación tiene el modelo de uno a muchos es decir, se realiza un producto y el mismo lo usan varios clientes.

Un ASP es una empresa que proporciona servicios de software a múltiples entidades desde un centro de cómputo a través de una red.

Entre los factores que caracterizan a un ASP se destacan la amplia difusión del uso de Internet, la capacidad de acelerar el despliegue y puesta en marcha de aplicaciones y la posibilidad de transferir servicios y operaciones a terceros.

- **Pros**
 - El cliente no necesariamente debe tener un área especializada para soportar el sistema, por lo que baja sus costos y su riesgo de inversión.
 - La responsabilidad de la operación recae en la empresa IT. Esto significa que la garantía de disponibilidad de la aplicación y su correcta funcionalidad, es parte del servicio que da la compañía proveedora del software.
 - La empresa IT no desatiende al cliente. El servicio y atención continua del proveedor al cliente es necesaria para que este último siga pagando el servicio.
 - La empresa IT provee los medios seguros de acceso en los entornos de la aplicación. Si una empresa IT quiere dar opciones SaaS en su cartera de productos debe ofrecer accesos seguros para que no se infiltren datos privados en la red pública.
 - No es necesaria la compra de una licencia para utilizar el software, sino el pago de un alquiler o renta por el uso del software.
- **Contras**
 - El usuario no tiene acceso al programa, por lo cual no puede hacer modificaciones (dependiendo de la modalidad del contrato de servicios que tenga con la compañía TI).
 - Al estar el servicio y el programa dependientes de la misma empresa no permite a la usuaria migrar a otro servicio utilizando el mismo programa (dependiendo de la modalidad del contrato de servicios con la compañía de TI)

	Adquisición tradicional del software	Adquisición del software como un servicio
<i>Tiene acceso al código fuente.</i>	✓	
<i>¿Como paga el software?</i>	Paga el total del mismo en concepto de servicio de consultoría o bien licencias de uso	Abona un servicio mensual por su uso que conlleva además una serie de servicios adicionales
<i>Acceso gratuito a actualizaciones</i>		✓
<i>Ud. se encarga de mantener el software funcionando y disponible para sus usuarios</i>	✓	
<i>Requiere de mayor inversión inicial</i>	✓	
<i>Aprovecha las mejoras del software hechas para otras clientes</i>		✓
<i>Necesita de personal técnico para mantener el software o bien terciarizar el servicio con su costo asociado</i>	✓	
<i>Ud. se encarga del resguardo y recuperación de su información en caso de siniestros</i>	✓	
<i>Ud. es dueño de la información que maneja en el software</i>	✓	✓
<i>Tiene acceso a todas las funcionalidades del software</i>	✓	✓

Contáctenos para recibir asesoramiento.

ventas@eliveware.com

eLiveware es una unidad de negocio de Neurowork™

eLiveware

» Descubra nuestras soluciones

www.eliveware.com

» Contáctenos vía e-mail

ventas@eliveware.com

Para más información sobre nosotros y nuestras soluciones por favor contáctenos a través de los siguientes medios.

Web www.eliveware.com

E-mail contacto@eliveware.com

Tel. Madrid **+34 91 511 22 13**

Tel. Buenos Aires **+54 11 4826 2960**

Tel. Sete Lagoas **+55 31 8822 2496**

Neurowork en el mundo

Oficina Regional Europa
Avenida de la Peseta, 108, 5º D
28054 Madrid
España
T: +34 91 511 22 13
madrid@neurowork.net

Oficina Regional América
Guise 1944 1º B
CF3993JK Buenos Aires
Argentina
T/F: +54 11 4826-2960 / +54 3722 46-2885
bsas@neurowork.net

Oficina Regional Brasil
Praça Dom Carmelo Mota, 35
35700-074 Sete Lagoas
Brasil
T: +55 31 8822 2496
setelagoas@neurowork.net



Acerca de Neurowork. Neurowork es una compañía internacional enfocada en brindar soluciones a tecnologías de vanguardia. Contando con varias unidades de negocio, Neurowork pretende facilitar el acceso integral y vertical a tecnologías a compañías de todos los tamaños. Neurowork cuenta con presencia en varios puntos del planeta para lograr un atención al cliente más personalizada.

© 2008 Neurowork. Todos los derechos reservados. Para mayor información sobre las marcas registrada de Neurowork dirijase a <http://www.neurowork.net/legal/trademarks-es.html>