

Hablamos con Sergio Hernández Director Comercial de Premium Numbers

“Nuestro servicio SPOT 3G no sólo va a modificar la forma que tienen las empresas de comunicarse con sus clientes, sino que puede revolucionar el mundo de la publicidad audiovisual”

En los últimos años Premium Numbers se ha convertido por derecho propio en el operador de telecomunicaciones alternativo para las empresas que buscan soluciones personalizadas en el tratamiento de sus comunicaciones, demostrando que es posible competir de tú a tú con grandes operadores de telecomunicaciones que cuentan con miles de empleados y cientos de millones de euros de inversión anual, gracias a la flexibilidad y la cercanía a los clientes. Premium Numbers ha superado en los últimos 6 años los 75 millones de euros de facturación y en este tiempo ha cosechado éxitos tan sonados como el lanzamiento del primer sistema de difusión de videos para móviles 3G en el mundo.

¿Cuáles han sido los hitos más destacables de Premium Numbers? ¿Cómo han logrado posicionarse en telecomunicaciones?

En un sector como el de las telecomunicaciones, la lucha de Premium Numbers frente a los grandes operadores se parece a la de David contra Goliat, y no sólo por el tamaño de los contendientes, sino porque en este sector los Goliat están representadas por enormes empresas encorsetadas por su mastodóntica burocracia y sus rígidos procesos, mientras que Premium Numbers encarna a un David flexible y ágil, capaz de adaptarse a las necesidades de todas aquellas empresas que demandan soluciones personalizadas a sus necesidades en telecomunicaciones.

¿Cuál es su especialidad, dentro de su campo de actividad?

Premium Numbers ofrece casi un centenar de servicios diferentes, pero nuestra especialidad es el tratamiento automático de comunicaciones masivas. Estos servicios pueden ir desde la implantación de servicios de centralita virtual, gestión de numeración de red inteligente y procesado de llamadas de voz, hasta la gestión de sms y videollamadas interactivas. Lo que nos hace diferentes al resto de operadores es que todos nuestros servicios son configurables por parte de los clientes de forma remota mediante acceso privado online.

¿Cuántas líneas de productos y servicios ofrecen en estos momentos?

Premium Numbers ofrece la totalidad de productos de telefonía, datos e internet a empresas, pero como le comentaba, estamos especializados en los servicios de red inteligente, los servicios sobre SMS/MMS y los nuevos servicios sobre tecnología 3G.

Internamente segmentamos los productos en dos líneas claramente diferenciadas: la de productos dirigidos a empresas del sector del ocio, especialmente televisiones, productoras y portales de internet, y los productos profesionales en general, que realmente son útiles para empresas de cualquier sector de actividad.

Para las empresas dedicadas al ocio, gestionamos principalmente numeración

de red inteligente, y más concretamente numeración 905, para la que es necesario contar con una gran infraestructura técnica. También disponemos de la que probablemente es la mejor plataforma de gestión de SMS Premium, y de una plataforma/gateway 3G muy avanzada para la gestión de videollamadas.

En cuanto a las soluciones profesionales que ofrecemos, las más demandadas son la numeración 902 gratuita, telefonía IP, envío masivo de sms, gestión masiva de faxes, servicios de multiconferencia, tarjetas telefónicas prepago, buzón de voz virtuales, envío de llamadas en función de criterios configurables por el cliente en tiempo real, recepción de encuestas y así hasta casi 100 servicios diferentes. Uno de los servicios más novedosos que ofrecemos, y a la vez uno de los más potentes, es el de envío de spots multimedia a móviles 3G, que es el complemento a nuestro producto Videoportal 3G para videollamadas entrantes. Gracias al servicio Spot3G, nuestros clientes pueden enviar comunicaciones multimedia a una base de datos de usuarios y publicitar cualquier servicio de forma cómoda, sencilla y barata. En los últimos meses hemos hecho ya, con mucho éxito, campañas de envíos de Spots 3G para varias de las más importantes empresas del país.

En relación a los videoportales, además del famoso premium3g para el intercambio de videos, tenemos varios muy interesantes como los de información turística de importantes ciudades, de videovigilancia, de juegos, un videoportal que permite ver trailers de películas, hacer encuestas, ver webcams en directo.... Incluso nos han solicitado un videoportal para ofrecer un servicio de telediagnóstico, de forma que un paciente pueda pasar consulta con su médico sin levantarse de la cama mediante una videollamada al servicio. Estamos convencidos de que dentro de uno o dos años todas las empresas tendrán su propio videoportal al igual que ahora tienen su web, aunque confieso que a día de hoy todavía muchos clientes se sorprenden al videollamar al 902 010 014 y acceder a nuestro videoportal corporativo.

¿Qué tipo de infraestructura disponen para el desarrollo de toda esta labor?

Para la gestión de llamadas masivas tenemos una capacidad superior a las 5.000 llamadas simultáneas sobre nuestra propia red. Hace bien poco fuimos capaces de procesar 15.000 encuestas telefónicas en poco más de 5 minutos para dar los resultados de los debates televisivos entre los candidatos a las últimas elecciones generales. También disponemos de una potente plataforma de mensajería SMS con capacidad de enviar 400.000 sms a la hora y otra de videollamada 3G con capacidad para enviar 250.000 spots multimedia diarios. Todos nuestros sistemas están conectados entre sí de forma redundante, lo que no sólo aporta seguridad a nuestros sistemas, sino que nos permite la integración de nuestros diferentes servicios.

¿Cuál o cuáles son los target group de Premium Numbers?

Los productos de Premium Numbers están orientados a todas aquellas empresas con necesidad de una gestión eficaz de sus comunicaciones tanto entrantes como salientes, empresas que busquen una reducción en sus costes de telecomunicaciones o que quieran realizar campañas de marketing efectivas y de bajo coste. En definitiva, empresas que requieran un socio tecnológico que les ayude a optimizar la forma en que se comunican con sus clientes, incrementando sus servicios y reduciendo sus costes.

¿Qué ha aportado esta compañía al universo de las telecomunicaciones?

Premium Numbers es la alternativa a los grandes operadores que disponen de servicios rígidos y masivos para empresas. Si su compañía necesita un sistema personalizado de gestión y atención de llamadas que se adapte exactamente a sus necesidades, llámenos. Hemos realizado proyectos de éxito para bancos, ayuntamientos, compañías de seguros, hospitales, televisiones, inmobiliarias, agencias de viaje y un largo etcétera. Podemos decir que nuestros productos dan solución a las necesidades de empresas de todos los sectores, y así lo pueden atestiguar nuestros más de mil clientes.



¿Han recibido algún reconocimiento?

Nuestro mayor reconocimiento es el que cada día nos dan nuestros clientes al seguir confiando sus servicios de telecomunicación en nosotros, pero si debemos citar algún hecho relevante del que nos sentimos especialmente orgullosos es el haber lanzado en diciembre de 2006 el primer servicio de difusión de videos para móviles en el mundo, adelantándonos a gigantes de las telecomunicaciones que luchaban por la primicia.

¿Cuáles son sus acciones/proyectos de futuro?

El principal reto a corto plazo de Premium Numbers es ampliar su presencia entre las grandes empresas del país, donde ya contamos entre nuestros clientes con 9 empresas cotizadas, y continuar el proceso de expansión en Latinoamérica iniciado hace 2 años.

El grupo de empresas que componen Premium Numbers cerrará el ejercicio 2.008 con una facturación cercana a los 15 millones de euros y una cartera de más de mil doscientos clientes. Para el año 2009 contaremos con presencia en 11 países, y la previsión es alcanzar un crecimiento en facturación cercano al 20% hasta los 18 millones de euros, siendo el motor de este crecimiento el desarrollo de servicios y aplicaciones sobre tecnología 3G, donde somos líderes del mercado.

¿Qué valoración haría de su sector?

El sector de las telecomunicaciones está en plena concentración, los grandes operadores están focalizados en la venta masiva de productos integrados al gran público y olvidan que no sólo las empresas multinacionales tienen necesidad de productos personalizados. Sabemos por experiencia que la mayoría de las empresas necesitan soluciones que los operadores no consiguen cubrir con productos standar, y ser capaces de dar respuesta a esas necesidades es la base de nuestro negocio.

