

SolunoBC laajenee entisestään Suomen UCaaS-markkinoilla

Pohjoismaiden suurin operaattoreista riippumaton UCaaS-palveluiden tarjoaja SolunoBC on allekirjoittanut sopimuksen suomalaisen Taika Companyn kanssa, jolla se ottaa haltuunsa olemassa olevat yhteistyösopimukset ja varmistaa kasvun Suomen markkinoilla koskien kaikkia Solunon brändi- ja palveluportfolion palveluita.

Soluno vaihtaa Suomen markkinoille siirtymisen strategiaansa, muuttuen aiemmasta Taikan kanssa yhteistyössä toimineesta alustatoimittajasta kaikkien jälleenmyyjien kaupallisten vastuiden haltijaksi. Tämä on Solunolle jälleen tärkeä askel sen eurooppalaisessa laajentumisessa, joka seuraa aiempia vakiintumisia Alankomaissa, Saksassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

Solunon vastuu tarkoittaa nyt Taikan kaikkien liikekumppanien ja infrastruktuurin haltuun ottoa sekä parhaiden mahdollisten työkalujen tarjoamista jälleenmyyjille, joilla tuetaan näiden loppukäyttäjiä. Markkinoilla nähdään nopea muutos lyhyessä ajassa, joka tapahtuu järjestelmien, palveluiden ja laitteistojen päivitysten kautta, ja tämä tulee vastaamaan Solunon korkeita toiminnallisuuden ja luotettavuuden standardeja.

Solunon kumppani Taika Company on kamppailut taloudellisten vaikeuksien kanssa jo jonkin aikaa, ja Solunon mielestä tämä siirto on tarpeen, jotta voidaan turvata Suomen markkinaosuus, infrastruktuuri sekä tulevat kumppanuudet.

Soluno tulee lisäämään olemassa olevien suomalaisten kumppanien kasvua sekä luomaan uusia kumppanuuksia. Kaikille tarjotaan mahdollisuus rakentaa menestynyt mobiili alkupalvelu pilveen, aivan kuin jälleenmyyjät ovat tehneet Ruotsin markkinoilla. Soluno pyrkii syventämään yhteistyötään Lounean, Integralin, Soluton ja Ålcomin kanssa.

Ennen kaikkea Soluno aikoo keskittyä henkilöstön kouluttamiseen, tehokkaamman toimitusjärjestelmän toteuttamiseen kaikille kumppaneille, niin kaupallisissa osissa kuin markkinoinnissa ja myynnissäkin.

"Soluno on valmis lisäämään toimintaansa Suomen markkinoilla, ajoitus on hyvä, kohderyhmä on kypsä ja tekniset olosuhteet ovat nyt sellaiset, että voimme tavoittaa saman määrän käyttäjiä kuin Ruotsin markkinoilla tulevina vuosina", sanoo SolunoBC:n toimitusjohtaja Mattias Ohde.

Solunon hyväksi havaittu tukkumyyntimalli mahdollistaa integroitujen palveluiden käyttöönoton uusilla markkinoilla 3 kuukauden kuluessa. Nyt se antaa suomalaisille käyttäjille mahdollisuuden päästä käsiksi hienostuneisiin PBX- ja kollaboraatiopalveluihin haluamallaan mobiili-, tabletti-, tietokone- ja pöytäpuhelinlaitteilla.

Lisätietoja:

Mattias Ohde, CEO Soluno BC +46 (0)31-352 40 03

Andreas Grindelius, COO / Tukkumyyntijohtaja +46(0)8-120 100 01

Soluno Business Communications AB

SolunoBC on Pohjoismaiden suurin ja laajin operaattoreista riippumaton UCaaS-palveluiden toimittaja, jolla on +150 000 käyttäjää pilvessä. Soluno edistää liiketoiminnan tulevaisuutta tarjoamalla mobiilia ensikonseptia Euroopan tukkumyyntikumppanien kautta.

www.soluno.com