

La elección del proveedor de tecnología WISP adecuado, va mucho más allá de la marca de equipamiento que este utilice, ya que no solo debe ayudar a construir las bases para el éxito técnico y económico sino que debe aportarnos el conocimiento desde la experiencia. Por esta razón debemos tener en cuenta diversos factores al elegir un proveedor de tecnología WISP para que no solo sea nuestro proveedor sino el socio tecnológico que nos acompañe durante este gran paso.

Antes de contratar los servicios de un proveedor de tecnología WISP debes saber quienes se portan bien o de plano se han construido una muy mala reputación, pues entonces te interesará saber que [debes tener en cuenta al seleccionar tu proveedor de equipos WISP.](#)

Lo primero que debes hacer es consultar información relevante del proveedor, experiencia técnica, servicios ofrecidos, referencias de éxito comprobables, equipo humano, instalaciones y sobre todo, cuál es su filosofía. Es decir, estamos tratando con un suministrador o vamos a trabajar con un socio estratégico comprometido con los resultados de tu negocio. El primero sólo velará por entregarte los equipos en tiempo y forma, asesorarte en su instalación y cerciorarse de que los equipos funcionen adecuadamente en el tiempo.

No creas que le preocupa si vendes más o no vendes, [si tienes problemas financieros o si tu equipo está preparado y autónomo](#) para ir por si solos y con confianza. El segundo, el socio estratégico es un proveedor WISP integral, que intentará ayudarte en todas las áreas del negocio, no solo las áreas técnicas. Tu éxito, será su éxito. Se trata de una relación ganar-ganar.

Diferencia al proveedor de tecnología WISP según el impacto que su servicio genera en tu cliente final

Siguiendo con el ejemplo anterior, vemos que el servicio de un proveedor WISP que trabaja como socio estratégico se mimetiza tanto con el servicio que presta tu empresa, que podríamos decir que este proveedor cumple el rol de un empleado de contacto directo con tu cliente. En cambio, el proveedor suministrador solo se limita a lo justo y necesario, no va más allá en el objetivo de conseguir mejores resultados para tu operadora WISP. Esto hace que su impacto sea menor sobre el cliente.

Por lo tanto, de esta manera, puedes identificar a los proveedores de servicios WISP que tienen un impacto más directo sobre tus clientes, y para conseguirlo deben ofrecerte lo siguiente:

- Estudiar y tratar tu negocio desde una perspectiva de eficiencia financiera.
- Analizar las diferentes opciones tecnológicas desde un punto de vista coste/beneficio y no desde la novedad técnica.
- Acordar mutuamente los valores y objetivos principales para tu operadora WISP .
- Tener un plan de trabajo claro, no sólo técnico, sino en los diferentes aspectos del Plan de Negocio del operador Wisp.
- Pricing, Competencia y Atención al Cliente.
- Establece las acciones a seguir en caso de desvíos, o de amenaza de desvíos.
- Piensa en el futuro del negocio WISP. Nuevas tecnologías, nuevos servicios y nuevas herramientas.

Recuerda que, por más que el proveedor de tecnología WISP tenga un compromiso y toda su buena voluntad de cumplirlo, siempre pueden aparecer factores que no lo hagan posible, pero allí es donde [debe haber un plan alternativo](#) para minimizar el impacto sobre tu operadora y sobre tus abonados.

Bien, entonces te invito a que identifiques a tus proveedores clave, que analices el impacto de su servicio en tus clientes y que tomes las medidas comentadas en este post para tener bajo control su valor agregado, a fin de que no se convierta en causa de insatisfacción para tus clientes.

Si quieres saber más sobre cómo poner en marcha una operadora WISP, puedes contactar con BandaLibre y te ayudaremos a desarrollar tu empresa WISP para que le des la vuelta a tu negocio. [Te invitamos a que eches un vistazo a los Ebooks y contenido técnico de BandaLibre](#), puedes suscribirte a nuestro newsletter.

