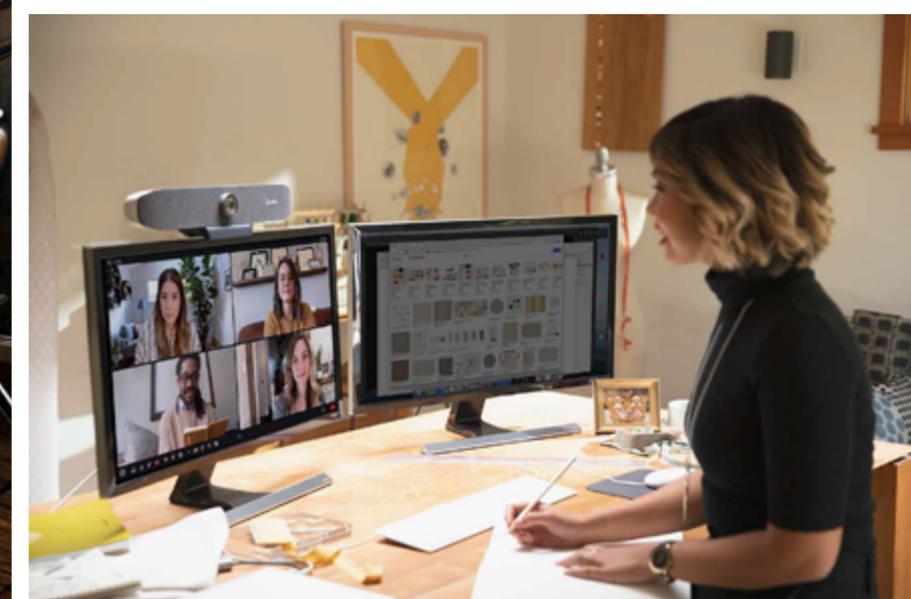
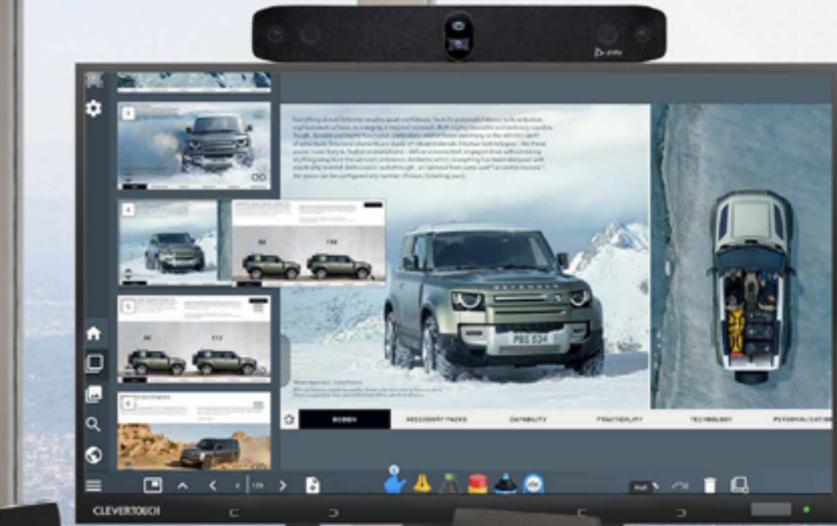




A LA VANGUARDIA DE LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL





FABRICANTES Y MAYORISTAS DEBERÁN INCENTIVAR A LOS SOCIOS DEL CANAL A LO LARGO DE TODO EL TIEMPO QUE DURA LA RELACIÓN CON UN CLIENTE PARA QUE OBTENGAN BENEFICIOS DE MANERA MÁS SOSTENIDA. EL TÉRMINO “REPRESENTANTE DE VENTAS” PROBABLEMENTE IRÁ DESAPARECIENDO A MEDIDA QUE LOS “GESTORES DE ÉXITO DEL CLIENTE” SE CONVIERTAN EN LA NORMA.

CLAVES QUE MARCARÁN LA EVOLUCIÓN DEL CANAL EN 2022

El significado de la palabra “partner” está evolucionando rápidamente y los responsables de TI buscan proveedores capaces de aportar valor al variado ecosistema de tecnologías de las que disponen. Por ello, contar con socios de canal de confianza es clave para integrarlas en las soluciones adecuadas o incluso consumirlas como si se trataran de servicios para dar respuesta a sus

necesidades de evolución y crecimiento. Estas son algunas tendencias que marcarán al canal en 2022:

► **La obtención de beneficios será un proceso continuo.** A medida que las empresas pasan a consumir productos de TI como si se tratara de un servicio de suscripción, en lugar de una compra única, los proveedores se enfrentarán al reto (y a la oportu-

tunidad) de alinear los incentivos de sus partners con los del “viaje” del cliente. Hay que analizar cómo incentivar a los socios de canal a lo largo de todo el tiempo que dura la relación con un cliente para que obtengan beneficios de manera más sostenida.

➤ **Dar a los partners adecuados un acceso seguro a la telemetría será una gran oportunidad.** Si los socios de canal tienen acceso a todos estos datos, podrán identificar nuevas oportunidades para mejorar la experiencia de los clientes. Esto supondría una nueva forma de validar la adopción y el uso de las soluciones y, en última instancia, permitiría a los partners ofrecer una mejor asistencia, tanto proactiva como reactiva. El próximo año habrá una mayor demanda de estos conocimientos entre el ecosistema de partners y el término “representante de ventas” irá desapareciendo a medida que los “gestores de éxito del cliente” se conviertan en la norma.

➤ **Atraer al talento de canal de próxima generación.** Aquellas organizaciones de canal con mayor visión de futuro consideran ya a DevOps como una de las prácticas clave que ayudarán a impulsar la diferenciación y el crecimiento. Los métodos de desarrollo de “low code/no code” transformarán la forma de entregar las soluciones, y los partners que apuesten por estas prácticas no sólo

CONTAR CON SOCIOS DE CANAL DE CONFIANZA ES CLAVE PARA INTEGRARLAS EN LAS SOLUCIONES ADECUADAS O INCLUSO CONSUMIRLAS COMO SI SE TRATARAN DE SERVICIOS PARA DAR RESPUESTA A SUS NECESIDADES DE EVOLUCIÓN Y CRECIMIENTO

ganarán nuevos clientes, sino que también atraerán a la próxima generación de nativos digitales profesionales, que se incorporarán a sus plantillas para adoptar estos nuevos enfoques y aportar dinamismo, innovación y crecimiento.

➤ **Alianzas de mercado.** En 2022 habrá aún más ejemplos de proveedores que en-

cuentren un terreno común, a medida que crezca la demanda de soluciones completas y multitecnológicas. Los acuerdos de colaboración serán impulsados no sólo por los clientes actuales, sino por los de mañana, ya que el panorama tecnológico impulsa la innovación, pero también una mayor complejidad. ■



LA OPINIÓN DEL EXPERTO

ACOMPAÑANDO AL CANAL TAMBIÉN EN LAS NUEVAS TENDENCIAS



SANTIAGO VERDÚ
DIRECTOR GENERAL
DE CHARMEX

Si el año pasado experimentamos un crecimiento de las videoconferencias y las reuniones virtuales por la necesidad de comunicarnos sin contacto físico o desplazamientos, este 2021 podría considerarse un año de transición donde hemos visto cómo implantar entornos híbridos para ayudarnos a volver de forma segura, que cada usuario ha ido ajustando o refinando según sus necesidades.

Modelos como el trabajo híbrido, la educación semipresencial y los eventos en streaming o híbridos aportan flexibilidad para poder colaborar sin importar desde dónde se encuentre el equipo, los empleados, los alumnos o los asistentes. Tal vez por eso se han incluido de forma forzada en todos los sectores.

Desde Charmex acompañamos a los resellers para fortalecer esos canales de comunicación digital con base en tecnología intuitiva, colaborativa y fácil de usar, siempre de la mano de nuestro servicio integral. Desde equipación para puestos de trabajo y aulas colaborativas hasta soluciones con tecnologías visuales como la cartelería

digital integrada con QR y equipos para emisiones en directo o eventos híbridos, que son las soluciones demandadas por los usuarios.

Como mayorista de valor añadido trabajamos a diario para contribuir en la transformación digital de empresas, mercados y centros educativos, ya que no podemos obviar que la tecnología es un servicio que se incorpora a estas tendencias, en constante innovación y evolución.

El trabajo entonces debe ser eficiente, lo cual se puede lograr con las soluciones que ofrecemos, de la mano de los mejores fabricantes a nivel mundial. Además, en Charmex estamos convencidos de que la distribución de equipos de

calidad ya no es suficiente, por eso nos comprometemos a continuar aportando valor en la calidad del servicio y acompañando al canal de distribución.

Con esto en mente y con la idea de seguir una constante adaptación al entorno y a las necesidades, os invitamos a explorar nuestro nuevo catálogo General de Soluciones 2022 como una guía de consulta orientada a escenarios diversos de sectores como Corporate, Educación, Digital Signage, Eventos, Salas de control o Sala Inmersivas y algunos nuevos como Streaming o Healthcare. ¡Esperamos que os guste y ayude en todos vuestros proyectos!

LA DIFERENCIACIÓN DEL ESPECIALISTA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL

CHARMEX, MAYORISTA ESPECIALISTA EN EL SECTOR AUDIOVISUAL, INICIÓ SU TRAYECTORIA PROFESIONAL EN 1986 EN LA CATEGORÍA B2B, CON EL OBJETIVO DE SER EL PROVEEDOR DE REFERENCIA EN LA TECNOLOGÍA APLICADA A LA COMUNICACIÓN. PARA ELLO HA ESTABLECIDO DE FORMA CONTINUA ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN CON LOS FABRICANTES MÁS RELEVANTES A NIVEL INTERNACIONAL.

Charmex dispone de un equipo humano orientado al servicio, comprometido con el soporte y el asesoramiento a sus distribuidores, interviniendo en todo el proceso de demostración y puesta en marcha de las soluciones. Y brinda el soporte técnico post-venta que el mercado requiere a fin de ofrecer un servicio global de excelencia al cliente.

El mayorista español cuenta con delegaciones en Madrid, Barcelona y Bogotá (Colombia). Y showrooms dotados de equipamiento completo en Madrid, Barcelona, Bogotá y Lisboa (Portugal); distribución internacional en Europa y Latinoamérica, y un centro logístico en Santa Perpetua de Moguda (Barcelona).



NUMEROSAS SOLUCIONES Y VERTICALES

Charmex ofrece asesoramiento técnico y comercial, y cuenta con servicio especializado y logístico propio, además de foco en mercados verticales y elaboración de proyectos AV integrados. El desarrollo propio de soluciones aplicando la tecnología de última generación le ha llevado a una posición de liderazgo y expansión en el mercado internacional. Sus principales unidades de negocio son:

❖ **Soluciones Corporate:** salas de reunión complementadas con coworking o home-office, abogando por el modelo híbrido o semipresencial por el que han tenido que optar muchos trabajadores.

❖ **Soluciones Digital Signage:** para compartir contenidos de una forma dinámica, tanto en aplicaciones indoor como outdoor.

❖ **Soluciones Educación:** para aulas interactivas híbridas, donde estudiantes presenciales y en remoto pueden seguir con claridad las sesiones. Además, dispone de equipación para salones de actos.

❖ **Soluciones Streaming:** con equipos para gestionar vídeo y audio en tiempo real, además de aplicaciones como webinars, formaciones remotas y soluciones integrativas para creadores de contenido.

❖ **Soluciones Salas de Control:** numerosas empresas de diferentes sectores cuen-

tan con salas de crisis y control con el propósito de monitorizar y supervisar una gran área física, procesos industriales, vigilancia, etc... Y, sin duda, la parte más importante es la zona de visualización. Charmex ofrece un amplio abanico de opciones que permiten una visual perfecta desde cualquier lugar de la sala de control.

Además, Charmex cuenta con unidades de negocio con **soluciones para Eventos y Healthcare.**

NUEVAS PANTALLAS LED PARA INSTALACIONES FIJAS

Charmex ha presentado al mercado las nuevas gamas de paneles LED de su marca Traulux, la serie Qfix para instalación fija en interiores, y la serie J-Fix para exteriores. Con estos nuevos modelos, Traulux pretende continuar optimizando los proyectos de principio a fin, con un equipo I+D, especialistas de producto y servicio técnico postventa, el valor añadido de la marca y respaldado por Charmex, interviniendo en todo el proceso de demostración y puesta en marcha de las soluciones.

LOS PARTNERS DE CHARMEX

SAMSUNG

EPSON
EXCEED YOUR VISION

LG Business Solutions

SONY

Roland
Professional A/V

CHKISTIE

CLEVERTOUCH
TECHNOLOGIES

AV BEYOND
THE BOX

lifesize

NOVA STAR

poly

PROJECTA
REFLECTING YOUR VISION

RGBlink

evoko

SAHARA
Sahara Presentation Systems Plc

ELMO
SINCE 1921

SHARP

SMART MEDIA
SOLUTIONS

GEFEN

STEM
ECOSYSTEM
EFFORTLESS

stumpfl

traulux

Unilumin

VISION
Installation innovation

vivitek

A LA VANGUARDIA DE LA COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

Por eso, todos los paneles cuentan con dos años de garantía.

La nueva serie Qfix, para interiores, está disponible en pixel pitch 1.86mm y 2.5mm, con un tamaño del Cabinet de 640x480x60mm. Este nuevo producto, desarrollado para facilitar el montaje durante la instalación indoor,



dispone de su propio soporte para pared y no es necesaria la fabricación de una estructura a medida para su instalación. Su mantenimiento es totalmente frontal, lo que permite ahorrar espacio en la parte trasera en los lugares de instalación, permitiendo el montaje directamente a pared.

Con una frecuencia de refresco de 3840 Hz, estas nuevas pantallas LED permiten la utilización en entornos de grabación broadcast, streaming o publicidad, siendo idóneas para cualquier tipo de aplicación, desde retail hasta corporate. Con los paneles Qfix se obtienen imágenes HD de alto contraste, además de IC de alta calidad con un alto nivel de escala de grises, que garantiza colores de pantalla vivos. ■

SHOWROOMS

Enfocado en brindar siempre el mejor servicio, Charmex pone a disposición de los interesados una web donde se pueden registrar para agendar una demostración o visita a sus Showrooms en Barcelona o Madrid, acompañados de un equipo técnico profesional que resolverá dudas y propondrá óptimas soluciones para sus proyectos.

**¡CONOCE LAS SOLUCIONES AVPRO!
SOLICITA TU DEMO EN NUESTROS SHOWROOMS**



CATÁLOGO GENERAL CHARMEX 2022!

Gracias a los acuerdos de distribución que Charmex mantiene con fabricantes de alto nivel ha podido evolucionar la tradicional edición de su Catálogo General a una versión donde replantea las ya conocidas soluciones con propuestas más acordes a las necesidades actuales de los usuarios y de sus clientes. “Confiamos en que será una herramienta práctica y útil para el canal”, resaltan desde la compañía.



EXPLORA EL CATÁLOGO ONLINE  AQUÍ

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON UN ESPACIO DONDE COMUNICAR



ISAAC ALÓS
CONSULTOR TÉCNICO DE
DISPLAYS EN CHARMEX

La comunicación es algo esencial en nuestras vidas, en nuestro día a día. Tanto si estamos en un restaurante, en un cine, en un gimnasio o incluso en nuestras oficinas trabajando, siempre va a ser necesario tener un espacio donde informar a nuestros clientes y/o empleados. En definitiva, un espacio donde comunicar.

Si echamos la vista atrás, recordaremos cómo se usaban paneles informativos de papel, pósters o incluso corchos donde se colgaban las circulares, anuncios, ofertas, etc. Pero ya desde hace unos años, estamos empezando a ver un cambio y estos están siendo sustituidos, poco a poco, por dispositivos electrónicos tales como monitores profesionales o pantallas LED.

La tecnología avanza y el cómo comunicar también. De hecho, van cogidos de la mano y es gracias a las nuevas plataformas, más conocidas como CMS, que podemos gestionar dicha información y contenido de una forma rápida, dinámica y escalable. En algo estaremos de acuerdo, y es que es mu-

cho más fácil y rentable cambiar una oferta en todas nuestras tiendas con tan solo un click, sentados, desde nuestro puesto de trabajo, que tener que desplazar a diferentes personas para cambiar un póster en todos los establecimientos, ¿verdad? Eso, además, nos permite modificar en tiempo real y con mucha más frecuencia los contenidos. Algo impensable años atrás.

Dichos softwares están evolucionando de una forma exponencial. Gracias a esos avances, es posible vincular datos de diferentes fuentes de datos externas (nuestro ERPs, Excels, BBDD externas, webs, etc.) con nuestros contenidos. De este modo, estaremos mostrando información cambiante en tiempo real en nuestros dispositivos, sin necesidad de que el departamento de marketing, comunicación o de diseño tengan que realizar un cambio de contenido por cada modificación de precio, por ejemplo.

¿Qué es, entonces, la cartelería digital? El Digital Signage es una solución que nos permite comunicar en cualquier espacio (sea indoor o outdoor) un mensaje, ya sea este en formato texto, vídeo o imagen. El objetivo es comunicarnos a través de dispositivos electrónicos, mediante una plataforma de fácil implementación y uso, y de forma rápida.

Podemos encontrar cartelería digital en sectores como:

❖ **Retail:** Cualquier tienda necesita publicar sus productos y ofertas con contenidos dinámicos y atractivos, e incluso integrarlos con sus bases de datos y actualizar los precios al instante en todas las tiendas.

❖ **HORECA:** En este sector es de vital importancia tener al usuario lo más informado posible con ofertas, precios de los menús, ubicaciones de las salas, etc.

❖ **Healthcare:** En cualquier hospital es necesario informar a los usuarios y pacientes acerca de las medidas de seguridad e higiene. Por ejemplo, dónde pueden acceder a las diferentes consultas médicas o información de turnos.

❖ **Entretenimiento:** Un cine necesita mostrar su cartelera y trailers en su entrada. También dentro, con imágenes o vídeos impactantes de los productos que venden. De este modo, captará la atención de todos aquellos indecisos que no tienen claro si ver o no una película.

❖ **Corporate:** Son muchas las empresas que necesitan visualizar a tiempo real información de su producción, de su CRM, ERP o incluso información PRL o financiera.

❖ **Educación:** Universidades, institutos o academias siempre tienen alguna circular

con la cual informar a sus alumnos. También necesitarán mostrar donde se encuentran sus aulas con un contenido tipo "Wayfinding".

¿QUÉ OFRECEMOS DESDE CHARMEX?

● **Gran abanico de marcas, dispositivos y software CMS:** trabajamos con marcas dedicadas a la cartelería digital como Samsung (Magic Info), LG (SuperSign), Novastar (Viplex y Vnnox), Vivitek (NovoDS) y Traulux (Traulux DS). Será posible realizar cartelería en monitores profesionales, gracias a su player embebido en placa, y en pantallas LED de todo tipo e incluso proyectores, gracias a los diferentes players externos de estas marcas.

● **Servicio preventa:** ayudamos al integrador y al cliente final a encontrar la mejor solución para su necesidad.

● **Servicio de puesta en marcha:** para que nadie deba preocuparse y seamos nosotros quienes instalemos y preparemos la solución. Tanto in-situ como en remoto.

● **Servicio postventa:** una vez operativo, estaremos aquí para consultas o problemas que puedan surgir.

En definitiva, un asesoramiento y acompañamiento desde el principio hasta el final del proyecto. Este es nuestro valor añadido y elemento diferenciador. ■

CASOS DE ÉXITO VANGUARDISTAS

CHARMEX HA IMPLANTADO DURANTE LOS ÚLTIMOS MESES NUMEROSOS PROYECTOS INNOVADORES EN SECTORES VARIOPINTOS. ENTRE ELLOS DESTACAN LOS RELATIVOS AL ESTUDIO DE INTERIORISMO Y CONSTRUCTORA COBLONAL, ASÍ COMO AL CENTRO EDUCATIVO LOS SALESIANOS DE HORTA.

COBLONAL

Con 24 años de experiencia en el sector residencial y comercial, el estudio de interiorismo y constructora Coblonal se caracteriza por la singularidad y la calidad, para idear y ejecutar cada uno de sus diseños. Para potenciar sus presentaciones de proyectos de una forma más dinámica y transmitir mejor el mensaje en trabajos de alta complejidad ha incorporado en la sala de muestras y reuniones de su home-office de Barcelona un monitor interactivo Clevertouch UX PRO de 75", con asesoramiento del instalador AV Py-meTech Adviser y Charmex.

“Utilizamos la pantalla Clevertouch para mostrar a los clientes detalles de los pro-



yectos, añadir comentarios y modificaciones al momento. Está a disposición de todo el equipo para sus reuniones, con colaboradores y con clientes, siendo estas últimas las prioritarias”, comenta Joan Llongueras, socio propietario y director creativo de Colonal.

Para el estudio cada proyecto es singular, porque cada cliente es diferente y, aunque se puedan identificar ciertos elementos comunes en sus proyectos, cada uno es adaptado a las maneras de vivir y actuar de sus habitantes o usuarios. Aunque ya utilizaban iPads para este propósito, el monitor Clevertouch “nos ofrecía la oportunidad de hacerlo en unas condiciones inmejorables y para un grupo de más de dos personas, como resulta habitual en nuestro caso”, puntualiza Llongueras.

El monitor incluye el software Pizarra LYNX 7, que cuenta con una interfaz táctil y todas las herramientas al alcance de la mano. Ofrece una gran selección de plumas: pluma arcoiris, estilográfica, el reconocimiento de letras, de formas, incluso, una pluma que simula un apuntador láser, para anotar de forma atractiva en sus presentaciones. La presión y la velocidad ayudan a decidir el grosor de la línea mientras el usuario escribe en el monitor interactivo, como con una pluma de verdad.

Otra función muy útil es la de hacer búsquedas de contenido de Internet directamente desde la Pizarra LYNX, sin necesidad de salir del software, y poder importarlas en las presentaciones o planos. Así el cliente o proveedor puede tanto involucrarse en las modificaciones de la propuesta, como hacerse una idea más visual. Los colaboradores, por ejemplo, en medio de una muestra con clientes, seleccionan entre imágenes de Bing, vídeos de YouTube, GIF. Cuando está

seleccionado el contenido deseado, simplemente lo arrastran y sueltan en la presentación o plano. O si lo prefieren pueden buscar en Google a través del panel del navegador, que permite abrir páginas web desde la misma Pizarra LYNX. Unido a esto, la Pizarra LYNX dispone de una funcionalidad donde se manejan varias capas aparte, muy útil para profesionales que trabajan con planos y están acostumbrados a utilizar programas como Autocad o Photoshop.

SALESIANOS DE HORTA

Fundado en 1940 en Barcelona, los Salesianos de Horta acoge alumnos de las etapas de Infantil, Primaria, Secundaria y Bachillerato. Para hacer frente con garantías a los nuevos retos, desde la institución se decidió hacer una inversión en equipos de videoconferencia y monitores interactivos. Concretamente, adaptaron sus aulas con más de 20 monitores interactivos Traulux, una barra de videoconferencia Poly Studio USB y un mini ordenador de tamaño compacto Chromebox. El equipamiento ha sido suministrado por [Charmex](#) y su partner tecnológico [Vistalegre Solutions](#).

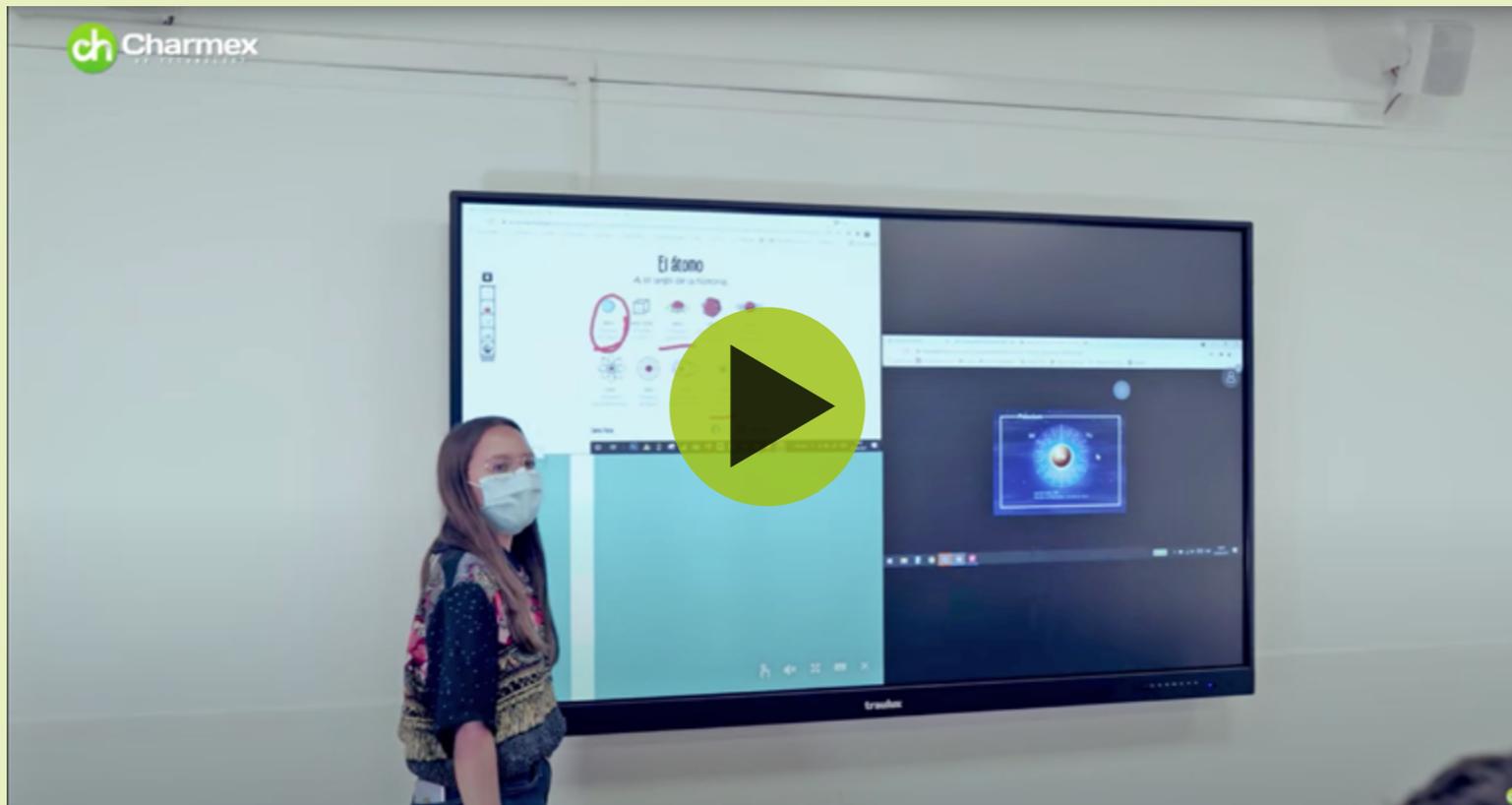


Para clases remotas o semipresenciales, la cámara de videoconferencia Poly Studio USB aporta, por un lado, una captación sonora de primer nivel, sin necesidad de usar micrófonos personales tipo solapa, con la comodidad que ello representa. Recoge perfectamente la voz del profesor a unos

cuatro a cinco metros, además de eliminar los ruidos de fondo. Además, la barra de videoconferencia Poly Studio incluye la tecnología de seguimiento automático, que es capaz de mantener el encuadre del profesor, aunque este se vaya desplazando por el aula. Los altavoces, también de gran calidad, garantizan escuchar a los alumnos que están desde casa.

En cuanto a los monitores interactivos Traulux, desde la institución explican que “son una gran herramienta, tanto en clases semipresenciales o remotas como en las presenciales”. En total se han integrado más de 20 equipos de 86 pulgadas, con calidad visual 4K, gran ángulo de visión y brillo, “que nos permiten desarrollar las clases a plena luz del día y sin sombras”, dicen desde los Salesianos de Horta.

Con los monitores también pueden preparar el material en PDF, Powerpoint, Word, Excel o incluso usar videos o ir a Internet para incluir en la clase cualquier material disponible en las redes. “Para las clases presenciales usamos la aplicación de pizarra infinita, con sencillos gestos podemos desplazar las anotaciones, cambiarlas de tamaño, duplicarlas, o incluso desplazar toda la pizarra, es perfecta para organizarlo todo. Además, se pueden importar fácilmente imágenes, o recortes, que nos sirvan de apoyo”, señalan. Todo se puede guardar en una llave USB, en la memoria interna, o en la nube, y para las clases más dinámicas se conectan los dispositivos de los alumnos inalámbricamente para compartir su trabajo con el resto de la clase. ■



Salesianos de Horta,
un ejemplo de innovación pedagógica con tecnología audiovisual

CONTENIDO RELACIONADO

[Charmex apoya a ADAMS Formación en su apuesta por un modelo de enseñanza híbrido](#)

[Charmex dota a la academia Maxus de monitores interactivos Traulux](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO



traulux by **ch Charmex**
AV TECHNOLOGY

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS AUDIOVISUALES



Nos adaptamos a tus necesidades para optimizar tus proyectos y estaremos ahí para acompañarte de principio a fin

VISÍTANOS EN ISE 2022

Stand: 5K250 - Código invitación: A0PLOTXV



Experiencia



Flexibilidad



Equipo I+D



Servicio
Postventa

✉ info@traulux.net | traulux.net