



TELECOM EN VOIP

‘WIJ CONCURREREN NOOIT MET ONZE CHANNEL PARTNERS’



Sonia Harjani,
*oprichtster van
Sona Business Services*

Sona Business Services (SBS) heeft een telefonieoplossing voor channel partners die op deze manier klanten een totale communicatieoplossing op vast en mobiel kunnen aanbieden. “Onze mobiele diensten omvatten alle standaard spraak-, sms- en datadiensten”, zegt Sonia Harjani.

door: Hans Steeman

De in India geboren en op Curaçao opgegroeide oprichtster en inspirator Sonia Harjani van Sona Business Services (SBS) meldt vol trots dat de ontwikkelingen binnen haar bedrijf in snel tempo opvolgen. Inmiddels zijn vele channel partners van het concurrerende aanbod overtuigd geraakt en gebruiken tot volle tevredenheid de reeks wholesale-diensten voor spraak en data die als white label worden aangeboden. Voor vele toepassingen, van Small Business Phone Systems tot complete callcenterdiensten, heeft de leverancier een hosted PBX -en SIP trunking-oplossing. SBS heeft twee merken. EZiTALK biedt spraakdiensten en EZiDATA levert alle componenten voor een ISP.

Met de aanvulling van een virtuele mobiele service, die naadloos met de bestaande vaste lijndiensten integreert, is het portfolio compleet. “Mobiele diensten ontbraken nog in ons portfolio. We hebben flink gewerkt aan een integratie

op het Vodafone-netwerk, maar uiteindelijk is de oplossing ook via T-Mobile gerealiseerd. Via dit netwerk kunnen we vanaf nu dus ook 4G-diensten aanbieden. Het 3G-netwerk van Vodafone wordt voor machine to machine (M2M) -toepassingen gebruikt”, zegt Harjani. De mobiele diensten omvatten alle standaard spraak-, sms- en datadiensten. Ook presence is geïntegreerd. De vaste en mobiele diensten sluiten naadloos op elkaar aan en zorgen onder meer ook voor een geïntegreerde voicemail-oplossing. Alle hierbij ingesproken berichten worden als audiobestand via e-mail bij de eindgebruikers afgeleverd. De oplossing kan telefoongesprekken opnemen.

Bescherming roamingkosten

Om klanten te beschermen tegen hoge roamingkosten worden ze voor landen waar de EU-roaming niet geldt begrensd op 50 euro. Willen klanten meer, dan wordt dat vrijgesteld. Zo niet, dan zijn

de roamingkosten perfect in de hand te houden. De geboden datasnelheid wordt geheel bepaald door de mogelijkheden die de gebruikte mobiele netwerken bieden. Hierbij worden eindgebruikers niet in hun vrijheid beperkt.

De channel partners die SBS aansluit, krijgen onbedrukte SIM-kaarten waarop ze hun eigen logo kunnen zetten. Voor eindgebruikers is de aanbieder daarmee een onzichtbaar element. De channel partners bieden de eindgebruikers de diensten aan, SBS levert de bouwstenen. “Wij werken enkel via channel partners en gaan dus nooit de concurrentie met deze voor ons ongelooflijk belangrijke partners aan”, aldus Sonia Harjani.

Klanten die wel de mobiele diensten van SBS willen gebruiken, maar een eigen PBX hebben, kunnen gefaciliteerd worden door de mobiele diensten aan hun bestaande PBX-te koppelen. Hierdoor komen mobiele en vaste lijnen in de eigen PBX bij elkaar, of deze nu on-premise of cloudgebaseerd is en onafhankelijk van de toeleveranciers. De SIM-kaarten worden dus via SIP op de PBX getermineerd. Tot slot beschikt SBS over goede anti-fraudesystemen die partners tegen misbruik beschermen. Het systeem blokkeert bij fraude automatisch de betreffende accounts, zodat partners hierdoor geen geld verliezen. «