**REALIZAR VIDEOCONFERENCIAS ES COMO COMPRAR UN AUTO NUEVO – HAY QUE CONSIDERAR LO QUE ES MÁS IMPORTANTE**

**Publicado el 13 de octubre de 2016, por Simon Dudley en VIDEO COLLABORATIONS con NINGÚN COMENTARIO en *Realizar videoconferencias es como comprar un auto nuevo – hay que considerar lo que es más importante***

**Ciudad de México, a 26 de Octubre de 2016**.– Hace algunos años, hice una prueba de manejo con un Mercedes nuevo. Fue magnífico. El vendedor me llevó de paseo y fui dueño del camino, di la vuelta en cada esquina a velocidades impensables, mientras me decía cuántos caballos de fuerzas tenía el auto y cómo podía ir de cero a 60 en cinco segundos; y después seguí acelerando hasta que llegué a los 249.448 kilómetros por hora. Fue increíble. Y también fue algo completamente sin sentido.

Sospecho que soy igual a la mayoría de las personas cuando se trata de comprar automóviles. El tiempo de cero a 60 está bien como mínimo, pero lo que importa es que el vehículo arranque. Todas las veces. Que pueda alcanzar los 249.448 km/h es increíble, pero la capacidad de que vaya a 120.701 km/h sin ningún esfuerzo y obtener un buen rendimiento por su precio, es lo que realmente importa. Después de la prueba de manejo, ellos podrían haber reemplazado el motor V8 de 400 caballos de fuerza, con uno de 100 y 3 cilindros; mientras éste encendiera cada vez y fuese silencioso, probablemente no lo habría notado.

Llegué a la conclusión de que la industria de las videoconferencias es muy parecida a la automotriz. Le gusta fanfarronear con números, presumir cuán inteligentes son y sorprender a la gente en las demostraciones. Pero así no funciona el mundo real.

Después de pasar una excelente semana con 25 mil personas en el evento Microsoft Ignite en Atlanta, estaba anonadado por una gran cantidad de ideas.

La primera fue que muchas de estas personas estaban profundamente interesadas por la habilidad de usar nativamente videoconferencias dentro de su ya existente (y usualmente enorme) ambiente de Skype para Negocios. Muchos de ellos consiguen soluciones en sistemas operativos heredados de videoconferencias de una gama de proveedores, pero esta vez buscaban algo nuevo.

No deseaban una mejor calidad de llamadas, sino una experiencia de usuario de mayor calidad. Estas dos cosas pueden sonar parecidas. Los amigos del mundo de Skype para Negocios de Microsoft entienden que la adaptación lo es todo. Puedes tener el “mejor” sistema en el mundo, pero es irrelevante si nadie lo utiliza.

Ellos buscaban varias cosas:

**Una experiencia conocida**. Una interfaz que los usuarios sientan familiar. Muchos de nosotros nos hemos rendido ante la ilusión de conocer una interfaz de uso simple, y hemos descubierto que la familiaridad vence a la facilidad. Como resultado, ellos querían una solución que fuera familiar a su comunidad de Skype para Negocios.

**Una solución nativa de Skype para Negocios**. La idea de entradas determinadas y llevar a cabo dos soluciones era importante para algunos, pero muchos otros buscaron una nueva forma de comenzar.

**Acceso fácil a la información**. La habilidad de tratar fácil y familiarmente con la información. Para muchos usuarios de Skype para Negocios, la idea de conectar una *laptop* al códec de un *hardware* y mostrar los datos al extremo está pasado de moda. Ellos quieren ser capaces de cargar presentaciones y documentos dentro de las áreas de reuniones y trabajar de manera cooperativa en ellas mientras se están realizando las llamadas.

**Escala**. El mundo de Skype para Negocios busca la colaboración a una escala que yo, personalmente, nunca había experimentado antes. Conocí organizaciones como Iowa Cat Wranglers, una compañía –que ni siquiera sabía que existía– con 70 mil usuarios de Skype para Negocios, y que quiere equipar sus ambientes de trabajo con video. De verdad fue increíble.

En Ignite, Logitech anunció SmartDock, y fue fascinante ver qué tan bien se adaptó esta solución a muchos de estos usuarios de Skype for Business. Para más detalles del SmartDock, da click en este [enlance](http://www.logitech.com/en-gb/product/smartdock?wt.mc_id=global_news_smartdock).

Suficientemente interesante, el SmarDock, en conjunto con Logitech GROUP, habilita videollamadas de calidad en alta definición. Los clientes dieron esto por sentado. Pero lo que realmente les importó fue poder unirse a una sala de conferencias con presionar un sólo botón, la interfaz de usuario conocida, la habilidad de compartir información y una manera de escalar la solución completa a toda la organización.

Ahora, si me disculpan, voy a revisar si mi automóvil tiene un motor V8 bajo el capote o sólo un distintivo V8 en la parte trasera.



**CONTACTO**

Oscar Fiesco

Another Company

(55) 6392 1100 ext. 2419

oscar@anothercompany.com.mx