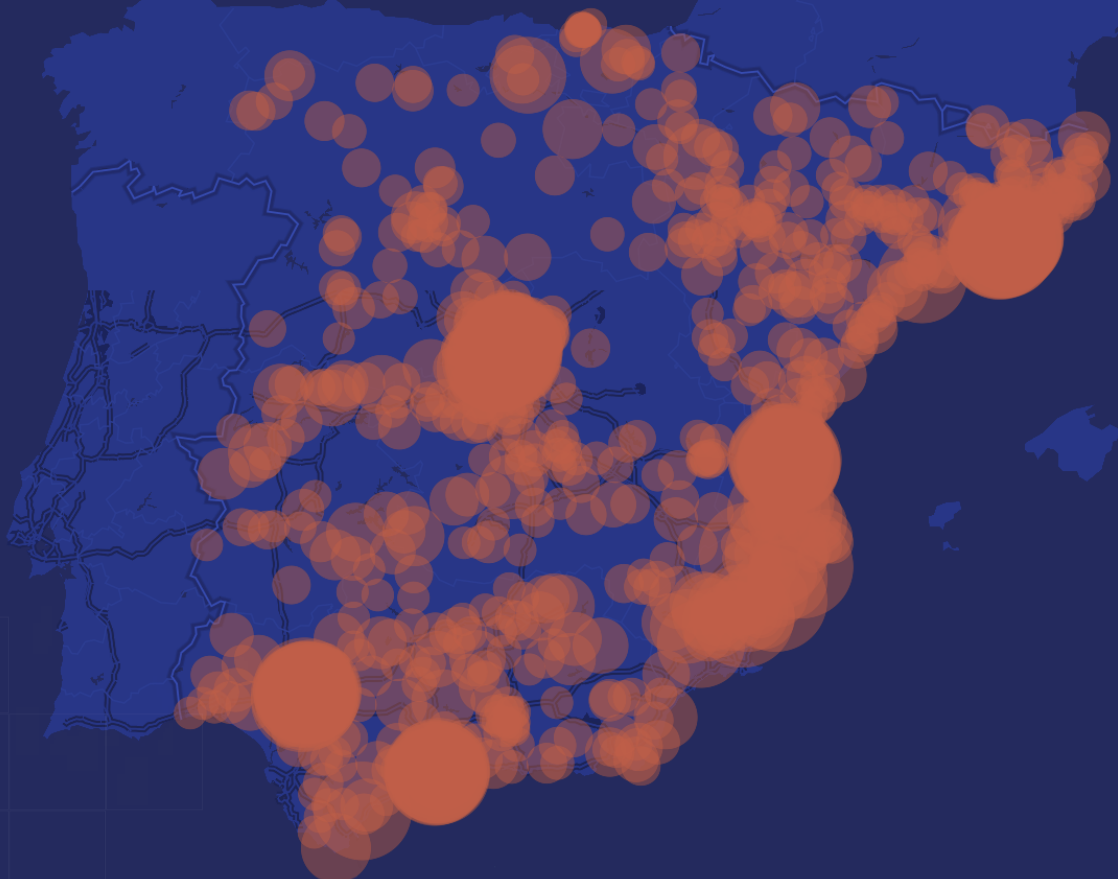


Plataforma OSS/BSS líder en la industria

Con base en Tecalis Customer Hub, construimos Nexo by Onivia





EL CLIENTE

Onivia es un **operador neutro e independiente** que **comercializa** a nivel **mayorista** servicios de **acceso bitstream** y una gran variedad de **servicios de telecomunicaciones** de la máxima calidad. Reconocida por ser la red alternativa del mercado español, facilita el crecimiento de los operadores y empresas de otros sectores con modelos de negocio diferentes y soluciones tecnológicas flexibles y escalables que ayudan a transformar la **gestión operativa y comercial de sus clientes**.

Su **misión es facilitar el crecimiento de sus clientes** poniendo a su alcance herramientas telco innovadoras que potencien la eficiencia,

la seguridad y la experiencia del usuario. Onivia ha desarrollado sobre su infraestructura FTTH urbana y rural **una plataforma robusta que integra procesos críticos** y permite una **gestión integral de operaciones**, desde la activación inmediata de servicios hasta la atención posventa. Su compromiso con la democratización de la fibra, modernización y la excelencia, le ha permitido posicionarse como **exponente del crecimiento**, ofreciendo a sus colaboradores y socios soluciones adaptadas a las exigencias de un entorno altamente competitivo y en constante evolución.

EL RETO

Los operadores y empresas necesitan **sistemas flexibles que se adapten a su evolución**, permitan una **integración sencilla con sus proveedores y clientes**, y optimicen sus procesos.

Sin una infraestructura tecnológica adecuada, gestionar clientes, productos, facturación y operaciones se convierte en un desafío. En un entorno complejo, donde existe diversidad de canales de venta (tiendas físicas, plataformas online, distribuidores y redes de partners), dispersión de la información, necesidad de garantizar la seguridad en cada transacción y la correcta liquidación de comisiones, la activación instantánea de productos y el seguimiento eficaz del ciclo de vida del cliente puede resultar difícil para estas empresas.

En Onivia, entendieron que sus clientes necesitaban **herramientas ágiles, eficientes y escalables** para crecer en un mercado competitivo y que una **plataforma integral que unificara y optimizara la gestión comercial, operativa y de facturación** facilitaría su crecimiento y eficiencia, desde la preventa hasta la postventa con una experiencia intuitiva para todos.



TIEMPO TRAMITACIÓN



PRODUCTIVIDAD

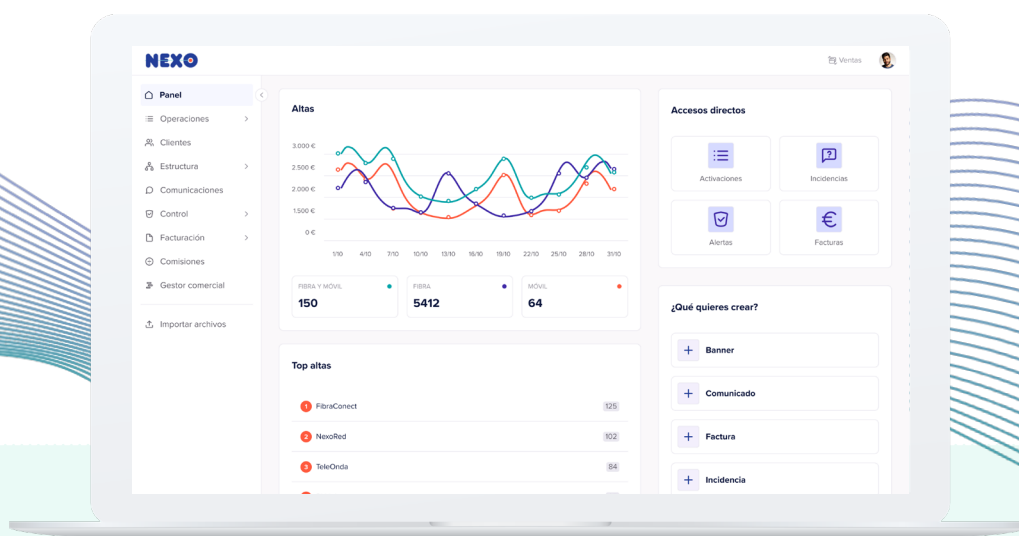


AGILIDAD Y SEGURIDAD



LA SOLUCIÓN

Tecalis desarrolló íntegramente la plataforma **Nexo by Onivia**, una **implementación ad-hoc basada en su SaaS propio, Tecalis Customer Hub**. Esta solución integral fue diseñada para **unificar y optimizar todos los procesos comerciales y operativos bajo un mismo sistema OSS/BSS**, creando un ecosistema centralizado que conecta a Onivia con su red de operadores y empresas no telco.



¿Por qué Nexo?

El equipo de creatividad y comunicación de **Onivia** conceptualizó el naming “**Nexo**”, un término simple y poderoso que evoca a conexión entre la red de ventas, los partners y la infraestructura de fibra de Onivia.

Más que una plataforma, **Nexo representa la interconexión y la eficiencia en el ecosistema mayorista**, facilitando la gestión operativa de ISPs y operadores. El nombre, funcional tanto en español como en inglés, refleja la esencia de la plataforma:

unir equipos, herramientas y procesos bajo un mismo entorno digital. El diseño del logo y los elementos gráficos de Nexo incorporaron **elementos modulares y líneas fluidas**, simbolizando la escalabilidad y la flexibilidad de la plataforma.

Su paleta de colores, basada en **tonos tecnológicos azules y contrastes vibrantes propios de Onivia**, refuerza la coherencia visual con la identidad de la marca matriz, transmitiendo solidez, innovación y confianza.

Esta plataforma de negocio OSS/BSS integral aborda todas las áreas de negocio, verticales y funciones operativas de Onivia, destacando:

Gestión del canal

Nexo se erige como el núcleo de gestión de canales, permitiendo la **creación de estructuras comerciales personalizadas**. Cada empresa usuaria de la plataforma dispone de un entorno autónomo, con acceso exclusivo a la **capa de usuarios finales** (un módulo que, por diseño, solo es visible **para cada para cada uno de ellos**) garantizando la **autogestión y la seguridad de la información**. Un dashboard inicial muestra, en tiempo real, gráficos interactivos, indicadores clave y alertas que facilitan el seguimiento del rendimiento de cada canal. La plataforma le permite **visualizar el listado completo de sus clientes, su historial de contrataciones y la evolución de cada interacción**, lo que mejora la toma de decisiones y la asignación de recursos.

● Estructura Comercial Atomizada

Permite a cada operador o empresa gestionar su red de tiendas y agentes, con métricas individuales de desempeño.

● Dashboard Unificado

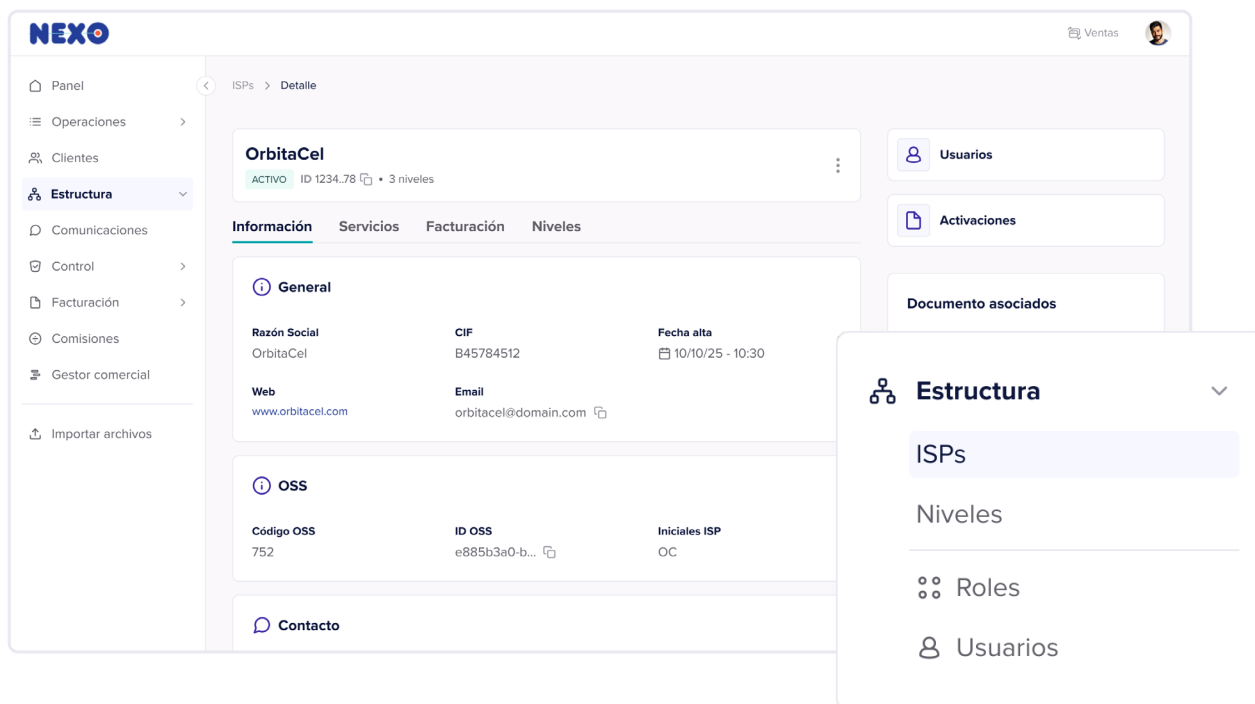
Visualización en tiempo real de métricas clave: volumen de altas, gráficos de conversión, seguimiento de stock y monitorización de KPIs comerciales.

● Gestión de Stock

Monitorización centralizada de inventarios y pedidos, con alertas para reposición.

● Ciclo de Vida del Cliente Usuario Final

Herramientas para gestionar altas, cambios de tarifa, portabilidades y baja de servicios, con integración de un menú de posventa autogestionado.



Activación de productos y servicios

Una de las funcionalidades más innovadoras de Nexo es la **activación instantánea de productos y servicios telco**. La plataforma posibilita la activación en tiempo real de tarjetas SIM y la contratación de servicios telco, **integrando además la venta de productos complementarios**. Gracias a un **tarificador dinámico y a un motor de recomendación inteligente**, se ajustan automáticamente las tarifas según el perfil del cliente, ofreciendo **bundles y propuestas personalizadas**. Además, se han integrado **herramientas de marketing que permiten el envío de SMS, banners y ofertas promocionales**, incentivando la fidelización y el retorno a los puntos de venta.



Campañas personalizadas

Envío automatizado de SMS, emails y notificaciones para recuperar clientes inactivos o promocionar ofertas. Ejemplo: alertas para completar contrataciones pendientes.



Banners y tarificador dinámico

Configuración de precios en tiempo real según perfil del cliente, zona geográfica (huella rural/urbana) y demanda del mercado. Integración de recomendadores inteligentes para venta cruzada.

Gestión posventa y logística

El **módulo de posventa** asegura que cada proceso posterior a la contratación se gestione de forma eficaz. Desde el reemplazo inmediato de tarjetas SIM hasta la activación de servicios adicionales, Nexo proporciona funcionalidades que facilitan la **atención y el soporte continuo**. La integración de un sistema logístico permite la monitorización del stock y la gestión de pedidos en tiempo real, **asegurando que cada distribuidor del operador o empresa disponga de los recursos necesarios para atender la demanda, evitando cuellos de botella** y garantizando la continuidad operativa.



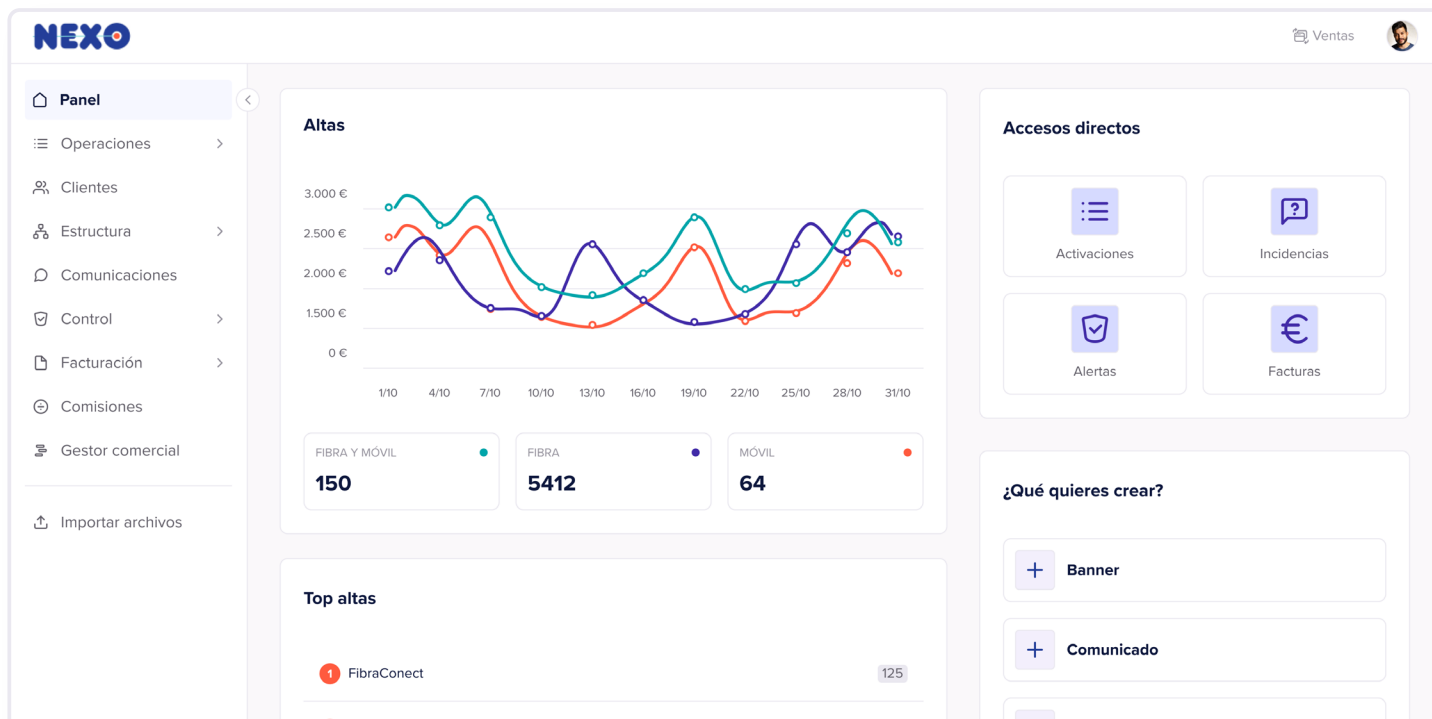
Seguimiento de Incidencias

Ticketing integrado para resolver fallos técnicos o consultas de clientes, con trazabilidad end-to-end

Business Intelligence y gestión en movilidad

Nexo incorpora avanzadas herramientas de **Business Intelligence**, transformando grandes volúmenes de datos en información accionable. Con dashboards personalizables, la plataforma genera informes, **gráficos y análisis de KPIs que permiten a los gestores evaluar el rendimiento de cada canal** y detectar oportunidades de mejora.

Paralelamente, un módulo de gestión en movilidad permite a los responsables **supervisar la actividad comercial desde dispositivos móviles**, facilitando el control de visitas, el seguimiento del stock y la gestión de incidencias en tiempo real. Esta movilidad otorga flexibilidad y agilidad en un mercado donde la rapidez de respuesta es crucial.



Facturación, comisiones y herramientas de comunicación

Para optimizar la operativa, Nexo integra un **sistema avanzado de facturación y liquidación de comisiones**. La automatización de estos procesos reduce significativamente los tiempos de gestión y minimiza errores, proporcionando **transparencia en el control de ingresos tanto para Onivia como para sus clientes B2B/B2C**. Asimismo, la plataforma permite **fijar objetivos, monitorizar la actividad de los agentes comerciales y gestionar incentivos de forma efectiva**.



Facturación automatizada

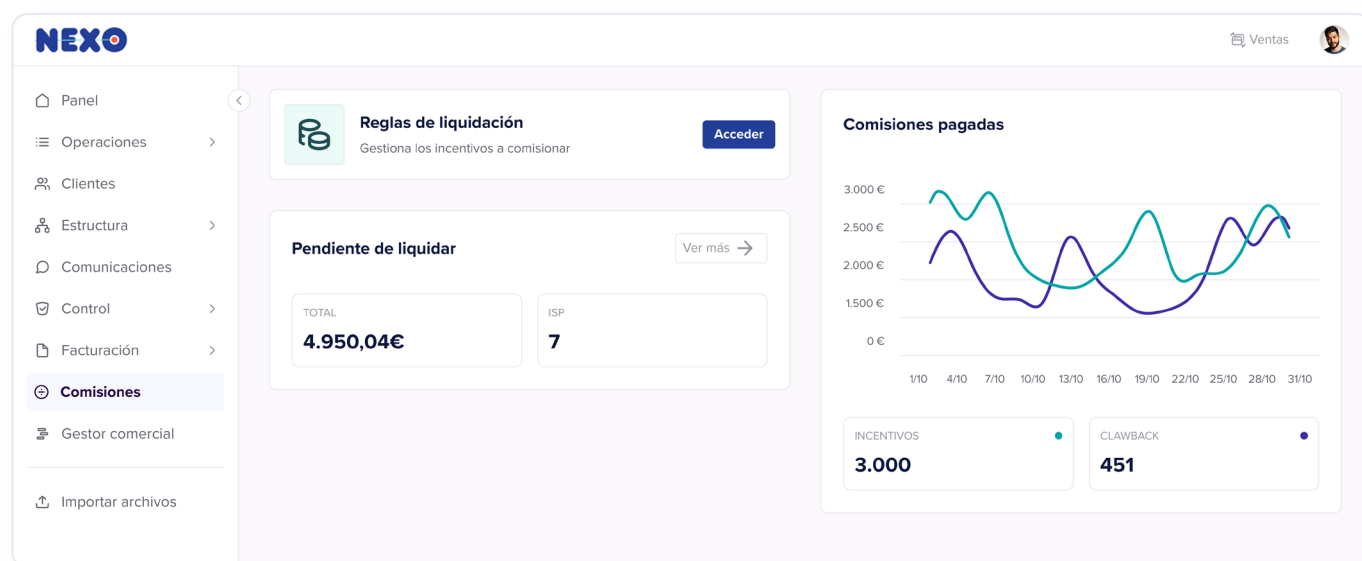
Emisión de facturas B2B y B2C con validación automática, reduciendo errores y retrasos. Los partners pueden generar facturas propias para sus clientes desde la plataforma.



Paydex

Sistema de liquidación de comisiones con reglas dinámicas, cálculos automatizados y gamificación para incentivar a la red comercial.

En el ámbito de la comunicación, se han implementado funcionalidades para el **envío de notificaciones automáticas y mensajes SMS**, con la proyección de incorporar, en futuras actualizaciones, un chat en directo que facilitará la comunicación instantánea con los clientes.



Gestor de catálogo comercial y estrategias de pricing

Otro componente clave es el gestor de catálogo comercial, que habilita el diseño de estrategias de precio y mercado 100% personalizadas para cada canal y oerpador o empresa.

Con un **tarificador conectado en tiempo real a inputs internos y externos**, la plataforma permite crear ofertas dinámicas, bundles y simulaciones de propuestas comerciales.

Los recomendadores y bots inteligentes sugieren ajustes en márgenes y estrategias de venta, optimizando el cross-selling y permitiendo una respuesta ágil ante las variaciones del mercado. Esta funcionalidad se complementa con un **CRM integrado que gestiona el pipeline comercial, desde la generación de leads hasta el cierre de oportunidades**.

NEXO

Panel

Operaciones

Clientes

Estructura

Comunicaciones

Control

Facturación

Comisiones

Gestor comercial

Importar archivos

Seguimiento

Tablero Listado

Buscar por lead, oportunidad o ID

Oportunidad Etiquetas Desde

Mis seguimientos Ahora Hoy Mañana Ayer

POTENCIAL 1

FibraConect
Gestor comercial
1234567
20/10/2025 - 10:30

BIENVENIDA 3

NexoRed
Gestor comercial
PENDIENTE ENVÍO N... MENSAJE +1
20/10/2025 - 10:30

TeleOnda
Gestor comercial
MENSAJE
20/10/2025 - 10:30

BitLink
Gestor comercial
CONTACTO
20/10/2025 - 10:30

NEGOCIACIÓN 4

EterNet
Gestor comercial
OFERTA EN ELABORACIÓN
1234567
20/10/2025 - 10:30

ComuniZona
Gestor comercial
OFERTA ENVIADA
1234567
20/10/2025 - 10:30

OrbitaCel
Gestor comercial
CONTRATO ENVIADO
1234567
20/10/2025 - 10:30

DataFlix



Integración y soporte tecnológico

Tecalis ha dotado a Nexo de una **robusta arquitectura basada en microservicios**, garantizando **alta disponibilidad, escalabilidad y seguridad**.

La solución se integra de forma nativa con sistemas externos, permitiendo el intercambio de datos en tiempo real y la interoperabilidad entre distintos módulos. Se han incorporado **tecnologías de verificación de identidad (KYC), firma electrónica, comunicación certificada y automatización mediante RPA**, asegurando procesos seguros y conformes a los más altos estándares de calidad.

El diseño UX/UI, enfocado en la simplicidad y eficiencia, permite a los usuarios adaptarse rápidamente a la plataforma, reduciendo la curva de aprendizaje y potenciando la productividad.

Soporte integral y futuras funcionalidades

Más allá de la implementación tecnológica, Nexo by Onivia se beneficia del soporte continuo de Tecalis. Desde la formación inicial hasta la optimización diaria, el equipo de Tecalis acompaña a Onivia en cada etapa, ofreciendo **asesoramiento técnico y comercial**.

Este soporte abarca la resolución de incidencias, el mantenimiento preventivo y la implementación de mejoras continuas.

La plataforma está diseñada para evolucionar: se prevé la incorporación de nuevas funcionalidades, como la comunicación directa mediante chat y la monitorización end-to-end de la actividad de preventa y gestión de leads, lo que garantizará que Onivia siempre disponga de herramientas a la altura de los desafíos del mercado.

Tienes un nuevo mensaje

Mensajes

Carmen

Hola Carmen, ¿qué tal todo?

15:20

Sofía

Respecto a tu consulta hemos descubierto q...

15:18

Ángel

Gracias por contactar non nuestro equipo de...

15:14

Alberto

Alberto, ¿podrías pasarte por la tienda y así c...

15:14

Cristina

Buenos días Cristina. Hemos resuleto tu incid...

15:12

Pedro

¿Podrías enviarme el código de identificación

14:30

10/10/2024

Carlos Bermudez

15:20

Buenas tardes, ¿podrías ayudarme con esta incidencia en mi pedido?

Álvaro Rojas

15:20

Hola Carlos, ¿podrías contarme un poco sobre tu problema?

Si pudieras enviarme los datos del contrato analizo la causa de la incidencia

Carlos Bermudez

15:20

Perfecto, dame un momento y te lo paso

B
I
U

La centralización de procesos y la automatización de tareas han **permitido a Onivia transformar radicalmente su operativa**. La **reducción de tiempos en la activación de servicios**, la **disminución de incidencias** operativas y la **mejora en la liquidación de comisiones** se traducen en una mayor eficiencia y en una experiencia de usuario superior. Los gestores disponen de datos en tiempo real que facilitan la toma de decisiones estratégicas y el ajuste de tácticas comerciales.

La integración de módulos de Business Intelligence ha permitido identificar tendencias y optimizar las estrategias de cross-selling, lo que se refleja en un aumento significativo de la productividad de los operadores o empresas y en la fidelización de sus clientes finales.

62%

Reducción en tiempos
de activación de servicios

56%

Reducción de costes
operativos en gestión de stock

43%

Disminución de errores
en facturación

31%

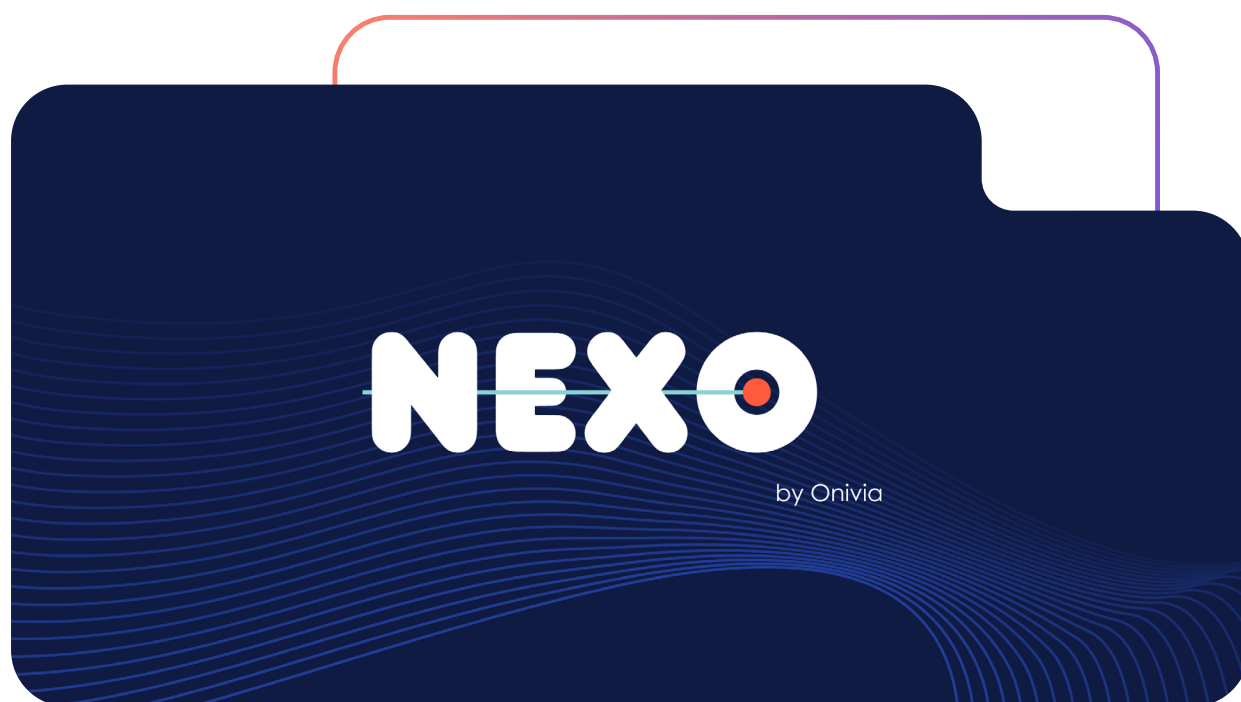
Aumento en ventas cruzadas
gracias al tarificador dinámico

92%

Satisfacción por la **autonomía**
y **herramientas de autogestión**

En definitiva, Nexo by Onivia es la respuesta **integral de Tecalis para los desafíos de un mercado en constante evolución**. La plataforma unifica y optimiza la gestión de canales, la activación de productos, la posventa, la logística y la comunicación, garantizando una operativa ágil, segura y escalable. Su arquitectura modular y la integración de tecnologías avanzadas aseguran que Onivia no solo cubra sus necesidades actuales, sino que también esté preparada para incorporar futuras innovaciones.

En Onivia, no solo ofrecen conectividad, sino también la tecnología y el soporte que sus clientes necesitan para crecer con éxito. Con Nexo, se aseguran que cada uno de ellos tenga a su disposición una plataforma escalable, eficiente y preparada para el futuro, excelente en la gestión comercial y operativa dentro del sector telco.



WHY TECALIS

Tecalis se posiciona como el **socio tecnológico de referencia en el sector telco** gracias a su amplia experiencia y capacidad de innovación. Con Nexo by Onivia, Tecalis ha conseguido transformar la operativa de sus clientes, alcanzando mejoras medibles: reducción del 38% en tiempos de tramitación o disminución del 82% en costes operativos.

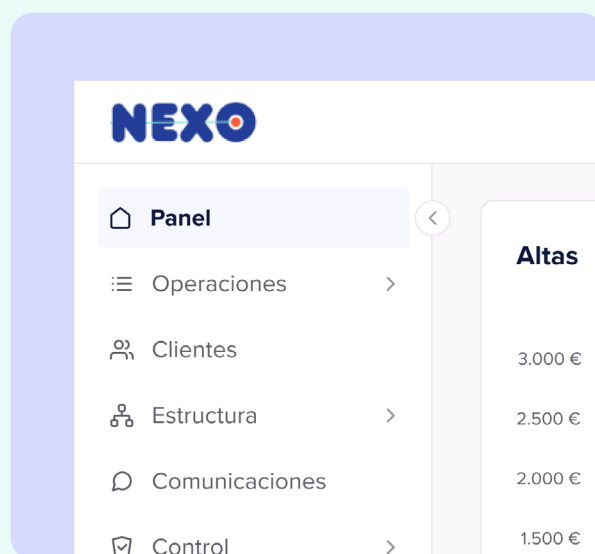
La **integración de soluciones RegTech de firma electrónica, KYC y otras herramientas de ventas AI-based avanzadas**, la automatización de tareas y el soporte continuo hacen de Tecalis el partner ideal para empresas que buscan liderar la transformación digital y mantenerse a la vanguardia en un mercado en constante evolución.

Sólo Tecalis hace 100% suyos tus proyectos más importantes, en todos los ámbitos

La plataforma se distingue por una **interfaz UX/UI intuitiva y accesible**, diseñada para garantizar una **navegación fluida tanto para usuarios técnicos como comerciales**.

Tecalis priorizó la usabilidad con menús jerarquizados, iconografía clara y dashboards personalizables, asegurando que la gestión comercial compleja se simplificara visualmente.

Paralelamente, se desarrollaron piezas publicitarias coherentes con la identidad de Nexo: folletos, banners digitales y vídeos explicativos que utilizaron la estética limpia y moderna de la plataforma, destacando su capacidad para “conectar



Estos materiales, distribuidos entre los partners y en canales estratégicos, no solo posicionaron a Nexo como una solución líder, sino que también confirman el sello de innovación y calidad asociado a Tecalis en el mercado telco.



TESTIMONIAL

“Desde la implantación de Nexo, **hemos mejorado KPIs críticos para nosotros y para nuestros clientes, operadores y empresas.**

La integración en una única **plataforma tan potente y funcional** nos ha permitido **optimizar tiempos** y mejorar la comunicación con nuestros clientes.

La solución de Tecalis ha sido **clave para potenciar nuestro crecimiento** en un mercado tan competitivo y cambiante.

Agradecemos especialmente a Tecalis el acompañamiento total en un proyecto de tal envergadura.”

Isabel Enríquez Baranda

Chief Information Officer (Onivia)





**Contacta con nuestros expertos
y evaluaremos tu caso**

Contacta

©2025 Tecalís. All rights reserved

