

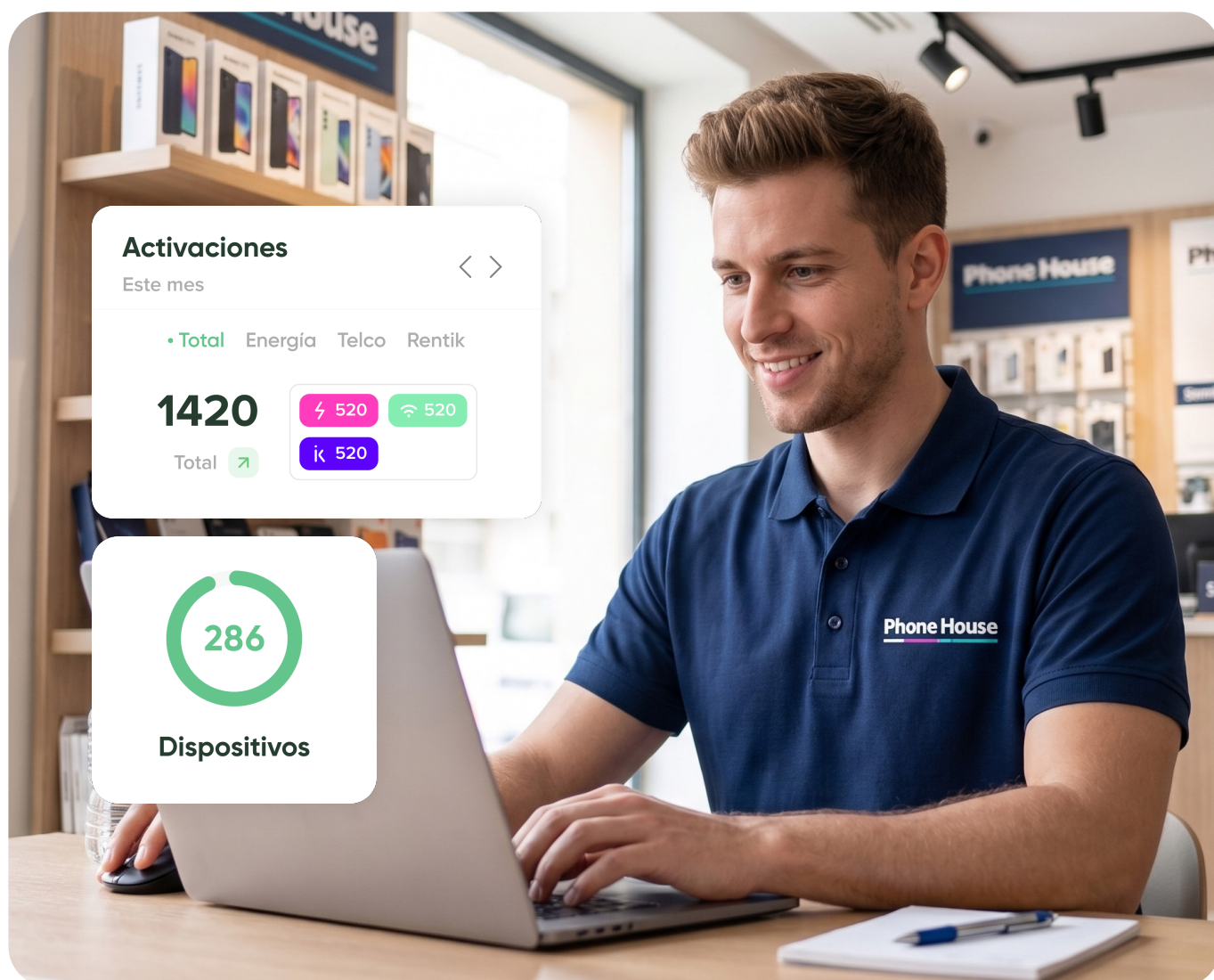
CASO ÉXITO

tecocalis

PhoneHouse

DOMINION

Sistema global de ventas y activación multiproducto omnichannel





EL CLIENTE

Phone House, gestionado por **Dominion Global** en España, es el **líder multimarca** en el sector de las **telecomunicaciones y la tecnología** de consumo. Más allá de la distribución tradicional de telefonía, la compañía ha evolucionado hacia un **modelo de servicios integrales**, ofreciendo un vasto ecosistema de soluciones que van desde el **renting con Rentik** de dispositivos tecnológicos hasta la contratación de **seguros Zurich**, alarmas o servicios de energía y otras utilities.

Para sostener este crecimiento, Dominion Global no solo se apoya en sus **tiendas propias y franquicias**, sino que cuenta también con una extensa red de **canales alternativos**.

Esta red capilar está formada por **miles de distribuidores independientes**, locutorios, tiendas de informática de barrio y empresas comercializadoras (como 10 Telecom o A un Clic) que **prescriben y venden los servicios del grupo**.

Con un **enfoque centrado en la omnicanalidad**, la **diversificación de producto** y la digitalización del punto de venta, Phone House y Dominion Global buscan empoderar a estos canales tanto propios como alternativos, ofreciéndoles **herramientas de primer nivel para que puedan comercializar productos** complejos de forma rápida, segura y sin fricciones para el cliente final.

EL RETO

Para Dominion Global y PH, **garantizar un proceso de venta ágil, unificado y 100 % digital** en distribuidores no exclusivos era fundamental para **maximizar la penetración de sus productos y servicios** en el mercado sin sacrificar el control operativo ni la seguridad comercial.

El reto principal consistía en diseñar un **sistema integral BSS (Business Support System) denominado Única©** con todas las funcionalidades de Customer Hub, que operase como un ecosistema centralizado para integrar flujos de **venta, back-office y operaciones comerciales** muy dispares:

● **Venta y activación de productos y servicios telco multimarca**

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

● **Gestión de Renting (Rentik)**

Conexión en **tiempo real con catálogos** y tarificadores externos para tramitar servicios de renting.

● **Pasarelas de pago**

Pasarelas de pago recurrentes automatizadas para el cobro de cuotas.

● **Contratación de Seguros Zurich y Energía**

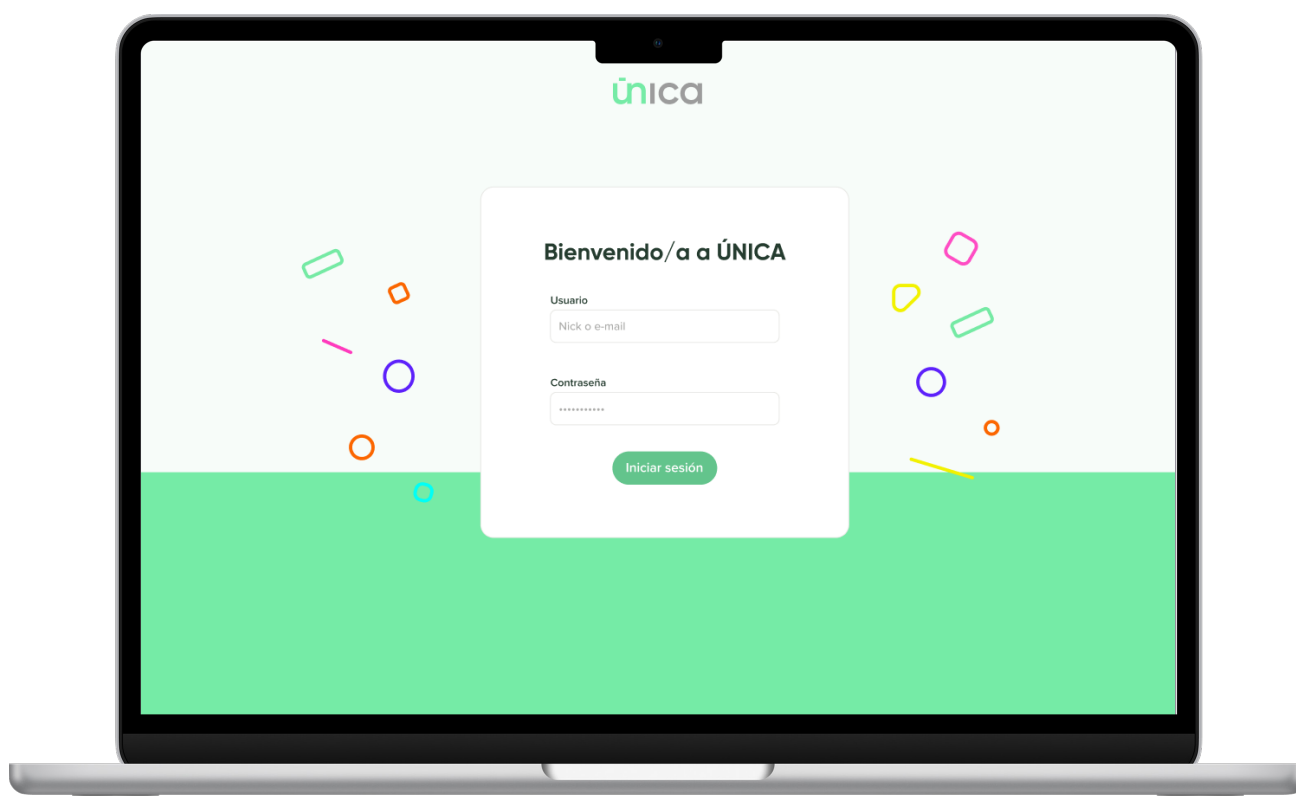
Flujos de captura de documentación y facturas, **scoring, firma** e identidad para asegurar terminales, independientemente de dónde hubieran sido adquiridos, **conectando con aseguradoras de primer nivel** o la venta de Placas Solares o Baterías Virtuales.

● **Automatización**

Automatización de marketing y comunicaciones comerciales directas con la red de vendedores.

Todo ello debía ejecutarse en **una única plataforma multiproducto**, optimizada para comerciales independientes o propios, con tiempos de formación mínimos y **capaz de integrarse vía API con los sistemas core** de Phone House, Rentik, aseguradoras, teleoperadoras, energéticas y pasarelas de pago.

Dominion Global requería un partner tecnológico con experiencia contrastada en el sector **telco/retail**, solidez en el desarrollo BSS y capacidad de integración de herramientas de **contratación digital**: así se consolidó el proyecto con Tecalis.



LA SOLUCIÓN

Tecalis diseñó y desarrolló **Única©**, una **solución BSS a medida** para Dominion Global y PH, basada en la potente tecnología de **Tecalis Customer Hub**.

Un **ecosistema multi-producto, multi-canal y multi-herramienta** tan complejo se abordó combinando módulos de gestión comercial, catálogos en tiempo real, validación documental y firma electrónica **totalmente personalizable**, adaptado a las necesidades de comercialización de Rentik y Seguros Zurich.



FRONTEND DE VENTAS INTELIGENTE Y CATÁLOGO VÍA API

Desde el inicio, el comercial del canal alternativo accede a un **frontal de ventas dinámico**. Para la venta de dispositivos en modalidad renting (Rentik), la plataforma se conecta **directamente a través de una API** a los sistemas de Rentic. Esto permite mostrar en tiempo real el catálogo actualizado de terminales, variaciones de colores, precios, cuotas a 24 meses y características técnicas, calculando automáticamente los pagos anticipados o franquicias.

Capacidad

128 GB 256 GB 512 GB

Color



Tipo de pago

Mensual en 12 cuotas Mensual en 24 cuotas

Precio

25.99 €/mes IVA incl.



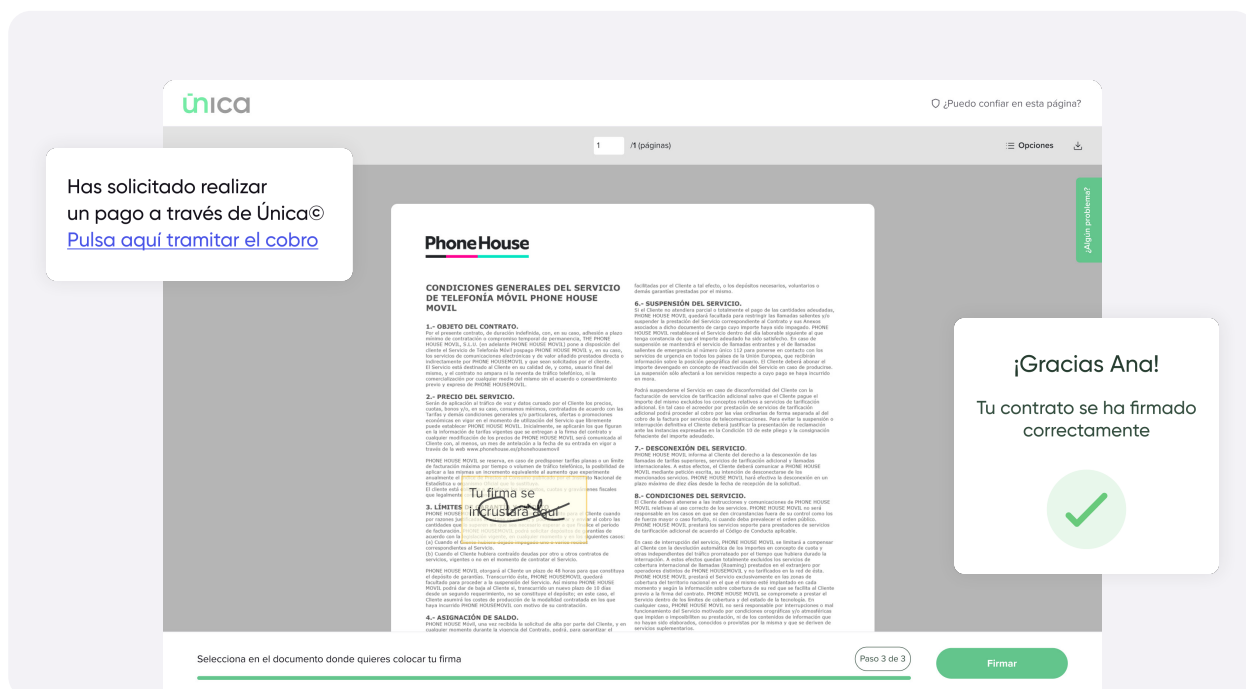
TRAMITACIÓN INTEGRAL Y FLEXIBLE DE SEGUROS ZURICH

El módulo de Seguros permite al distribuidor asegurar cualquier dispositivo del cliente, **incluso si no ha sido vendido en ese punto de venta**. El flujo guía al comercial para introducir los datos del terminal, subir la factura de compra y adjuntar fotografías del estado del dispositivo. El sistema **parametriza gamas de seguros avanzados** (como el “Seguro Total Pink”), y tramita pólizas gestionadas bajo la red de Zurich (a través de **Clink**).



FIRMA ELECTRÓNICA, PAGOS Y SCORING EXTERNO

Una vez recogidos los datos del cliente, el sistema Única© gestiona el **scoring crediticio** enviando la información para su validación externa. Tras ser aprobado, **se genera la firma electrónica del contrato en la misma sesión mediante la tecnología de Tecalis Sign**. Para la gestión económica, Única© se integra de forma transparente con **PFS Tech**, una plataforma que envía automáticamente un SMS al cliente para procesar el pago y configurar la petición recurrente de cobro (**mandato SEPA/Tarjeta**).



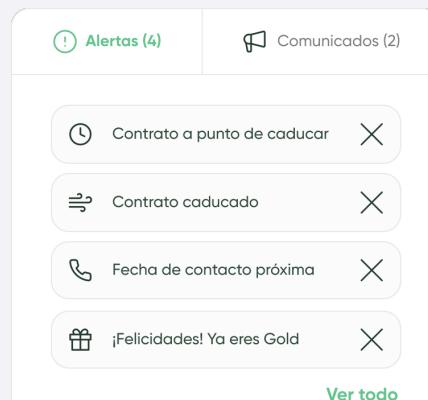
BACKEND DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN CAPILAR POR ZONAS

Única© cuenta con un robusto panel de administración donde los managers de Phone House y Dominion pueden monitorizar **dashboards gráficos de rendimiento, volumen de transacciones y control de activaciones**. Además, incorpora un avanzado sistema de **Gestión de Zonas y Marcas**, que permite segmentar y organizar a los miles de distribuidores, facilitando la gestión de perfiles, permisos de usuario y el seguimiento detallado de operaciones.



AUTOMATIZACIÓN DE TRABAJO COMERCIAL Y ALERTAS

Para mantener la red de ventas fidelizada e informada, la solución integra un módulo de comunicados comerciales (pop-ups en la pantalla de la tienda) y alertas operativas (intentos fallidos, bloqueos de IP). De forma pionera, Única© se integra con la herramienta de automatización que permite **disparar eventos automáticos en base al comportamiento del distribuidor**. Si un vendedor lleva 35 días sin acceder, el sistema ordena enviar un WhatsApp, email o llamada automática personalizada, sustituyendo variables con los datos extraídos de la plataforma.



KPIs e impacto

Los resultados han permitido a Dominion estructurar un canal externo históricamente fragmentado:

UNIFICACIÓN TOTAL

Centralización de operativas de renting, telefonía y seguros en una sola URL para miles de tiendas independientes o propias

REDUCCIÓN DEL TIEMPO DE TRAMITACIÓN

Envío automático de mandatos de pago vía SMS integrados en el flujo

CRECIMIENTO, VISIBILIDAD Y CONTROL

Trazabilidad en tiempo real de operaciones aprobadas, denegadas por riesgo y en proceso de cobro

Escalabilidad y visión futura

Gracias a su arquitectura multiproducto, Única© nació preparada para alojar **servicios de Telco, venta de Placas Solares o Baterías Virtuales**. Esta modularidad garantiza a Phone House y Dominion Global la capacidad de **reactivar líneas de negocio o introducir nuevos servicios** disruptivos en cuestión de días, escalando su oferta hacia el distribuidor con total flexibilidad técnica.

PhoneHouse

TESTIMONIAL

“En Dominion Global y Phone House necesitábamos dotar a nuestra **inmensa red de distribuidores** de canales propios y alternativos de **herramientas de ventas y activación** potentes, versátiles y sencillas de utilizar. Gracias a **Única© Customer Hub**, hemos conseguido **unificar la comercialización** de una gran variedad de productos y servicios de alto valor, como renting, telefonía, seguros y energía, integrando procesos complejos de scoring, firma digital y pagos recurrentes en un flujo transparente.

Destaco especialmente la capacidad de Tecalis para **integrar vía API** nuestros sistemas y herramientas de **automatización de marketing**. Esta plataforma no solo ha digitalizado a nuestros partners y equipos, sino que nos ha proporcionado un **control absoluto**, una segmentación impecable y un ecosistema preparado para **incorporar cualquier nuevo producto** que demanden los mercados en los que estamos presentes o en los que queramos entrar.”



Carlos Rodríguez Arguelles
CTO Dominion Global

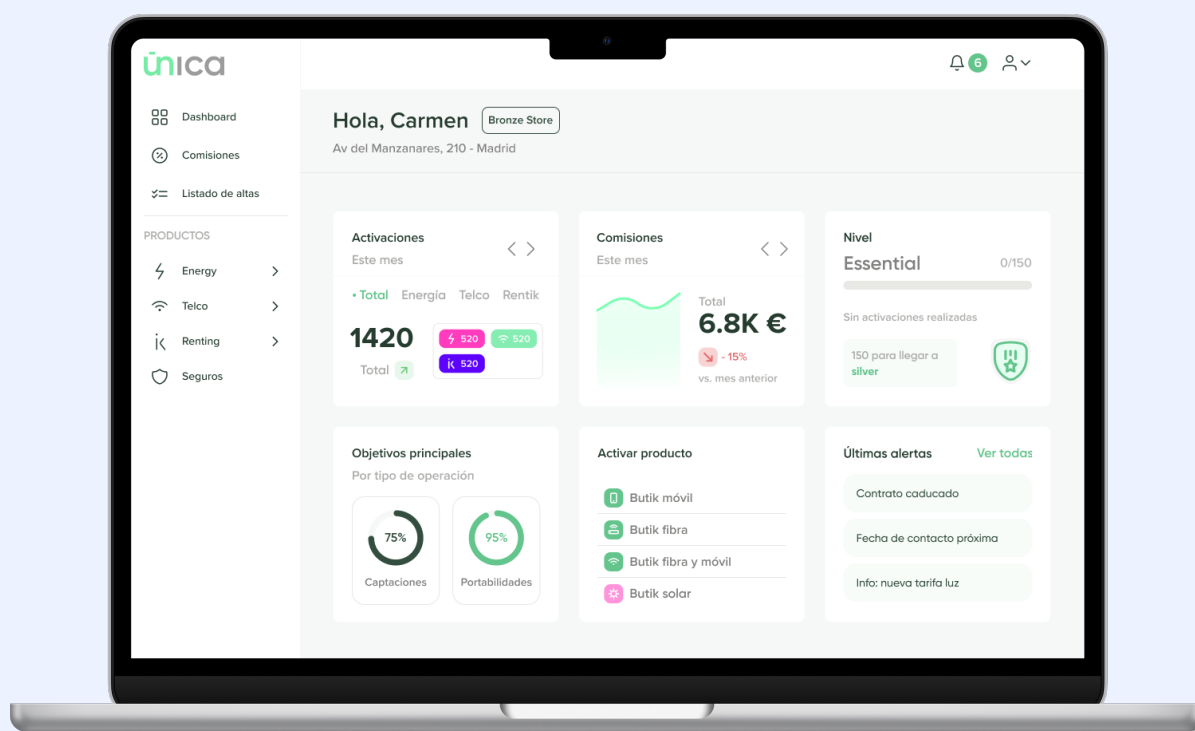
WHY TECALIS

Tecalis se ha consolidado como **partner tecnológico de referencia para el sector del retail**, gracias a más de una década de experiencia desarrollando plataformas BSS, sistemas **Customer Hub y soluciones** de onboarding y ventas **a medida**.

Nuestra capacidad para entender la **complejidad de los modelos multicanal** y de distribuidores independientes nos permite diseñar soluciones que optimizan las operaciones de principio a fin. **Al integrar en un único entorno** herramientas transaccionales comerciales, de back-office,

pasarelas de pago, y nuestra propia tecnología de Firma Electrónica (Tecalis Sign), garantizamos **flujos de venta fluidos y seguros**.

Trabajamos no solo en **impulsar y simplificar la actividad del comercial en el punto de venta**, sino que también proporcionamos al negocio sistemas avanzados de control, segmentación e **inteligencia**, aportando a nuestros clientes la tranquilidad de operar en un entorno **centralizado, escalable y enfocado en la conversión**.



Tecalis se erige como el aliado estratégico ideal para proyectos de digitalización de canales comerciales, combinando:



Foco en la rentabilidad de canales

Creación de portales BSS adaptados a vendedores no exclusivos.



Arquitectura API-First y WebService

Integración nativa con catálogos externos, aseguradoras (ej. Zurich) y sistemas de riesgo crediticio.



Automatización de ventas

Uso de triggers integrados para retener y reactivar a la red de distribuidores de forma desatendida.



Soporte y evolución a medida

Desarrollo de módulos escalables (Telco, Energía, Seguros, Banca, Renting) listos para activarse según la estrategia del negocio.

Con Tecalis, Phone House y Dominion Global han logrado **estandarizar y potenciar la fuerza de ventas de sus canales**, ofreciendo a sus colaboradores y clientes la mejor experiencia de usuario.



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

Contacta

©2026 Tecalis. All rights reserved

