

مقایسه شوکا با فروشندگان محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری

مقایسه شوکا با فروشندگان محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، امر درستی نیست چراکه شبیه مقایسه فروشندگان دستگاه تلفن همراه با شیوه به‌کارگیری آن دستگاه تلفن هست. بعلاوه شوکا فروشنده تجهیزات نیست بلکه فراتر از یک سرویس‌دهنده (service provider)، نقش موثری در سازمان شما ایفا می‌کند؛ اما با توجه به مقایسه ذهنی شکل‌گرفته در مشتریان، به‌صورت خلاصه شوکا را با سایر فروشندگان محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، مقایسه کرده‌ایم:

شوکا	مقایسه در ...	فروشندگان محصولات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری
پس از امضای قرارداد تعهد شوکا آغاز می‌شود.	تعهد	پس از امضای قرارداد تعهد فروشنده به اتمام می‌رسد.
موفقیت شوکا درگرو موثر بودن در سازمان مشترک و موفقیت و رضایت مشتریان است.	هدف	موفقیت فروشنده درگرو متقاعد کردن مشتری و فروش محصول است.
دارنده مجوز پدافند غیرعامل می‌باشد و باوجود واحد SOC در شوکا، همواره امنیت برقراری ارتباطات رصد شده و راهکارهای امنیتی بهینه‌سازی می‌شود.	امنیت	اکثر برندها و محصولات موجود در بازار ایران، به دلایل مختلف ازجمله تحریم‌ها، هیچ نمایندگی رسمی در ایران ندارند؛ بنابراین اکثر این محصولات به‌صورت غیرقانونی، بدون مجوز، بدون لایسنس (کرک شده) در بازار وجود دارند.
ما شوکا را با معماری توسعه‌پذیر بنا کرده‌ایم، پس همیشه آغو شما به روی فناوری‌های نوین، تغییرات و حتی تحول، باز است. همچنین با هر شکل تغییر و توسعه‌سازمانی، شوکا و سرویس‌هایش برای آن‌ها سازگار خواهند بود و به‌آسانی می‌توان ظرفیت و کارایی سرویس‌های شوکا را افزایش داد.	توسعه‌پذیری	فارغ از هزینه‌های گزاف ناشی از توسعه تجهیزات برای توسعه ممکن است با مشکلاتی چون: عدم وجود محصول در بازار، توقف تولید محصول، یا حتی غیرقابل توسعه بودن محصول مواجه بشوید. این ضعف سبب شده در ابتدای خرید تجهیزات مجبور به هزینه کرد برای تجهیزات، حتی مازاد نیاز سازمان خود شوید.
در شوکا SLA وجود دارد و بر همان اساس سطح خدمات موردنظر شما، تضمین می‌شود. بعلاوه تیم متخصص پشتیبانی شوکا به‌صورت ۲۴ ساعته، حضوری و غیرحضوری در کنار شما هستند تا مشکلات کوچک و بزرگ شما را رفع کنند	پشتیبانی	محصولات برای بهره‌برداری وابسته به عوامل مختلفی هستند که یکی از آن‌ها، خود محصول است؛ بنابراین حتی اگر پشتیبانی این محصولات به‌خوبی صورت بگیرد صرفاً شامل خود محصول می‌باشد و نه کارآمدی آن. به‌عنوان مثال قطع و وصل کنفرانس، کیفیت پایین و ... در زمره خدمات پشتیبانی قرار نمی‌گیرد؛ به‌عبارت‌دیگر ابزارهای شما پشتیبانی می‌شوند و نه هدف یا ارتباط شما.
شوکا ریسک مالی و تعهد برقراری ارتباطی موثر را برای شما پذیرفته است.	ریسک	تمامی ریسک مالی ناشی از خرید تجهیزات، نگهداری و راه‌اندازی آن‌ها بر عهده خود شماست.
*تنها بر اساس مصرف خود و ظرفیت خدمات دریافتی شان هزینه پرداخت می‌کنند و نه بیشتر! *نیازی به هزینه برای خرید تجهیزات ندارند. *کاهش یا افزایش ظرفیت نیاز به تامین سخت‌افزار و ایجاد بار مالی را ندارد. *بدون هزینه کرد و با به‌روزرسانی‌های متداول شوکا به‌روز می‌شوند.	ارزان بودن	*مشتریان محصولات چاره‌ای جز خرید یکجای تجهیزات در ابتدای کار را ندارند. *نیاز به تأمین هزینه‌های بهره‌برداری از قبیل دیتاسنتر، سرورها، نیروی انسانی متخصص و ... هزینه‌های اضافی را به مشتری تحمیل می‌کنند. *برای به‌روزرسانی تمامی هزینه‌های قبلی مجدداً تکرار شده و فناوری و محصولات گذشته حتی دیگر در بازار مشتری ندارد. *افزایش ظرفیت همیشه منتظر تامین مالی است، برای خرید تجهیزات.