



# Treinamento on-line ao vivo e dinâmico: em qualquer tela, a qualquer momento

A NterOne usa inovação para atualizar seu programa de treinamento on-line, colocando-se muito à frente da concorrência.

“Conseguimos nos expandir para novos mercados e aumentar nosso faturamento em 20%.”

- Anthony Hamilton, presidente do Conselho e vice-presidente executivo da NterOne Corporation

A NterOne sabia que precisava inovar em sua plataforma de treinamento. Não apenas para despertar o interesse de um público especialista em tecnologia, mas também para se colocar à frente de sua concorrência e solucionar novos desafios.

## Desafios

- Inovar no treinamento on-line para diferenciar os serviços prestados.
- Permitir que os clientes acessem as sessões de treinamento usando seus próprios sistemas de vídeo.
- Expandir a empresa para alcançar mais clientes.

Conduzir seus negócios em 31 países e dar apoio ao treinamento de TI em diferentes fusos horários estava começando a tornar-se um problema para a NterOne. Essas atividades forçavam os membros da equipe de suporte a desmontar e reconstruir os laboratórios de ensino semanalmente, às vezes até mesmo de um dia para o outro. Para comportar os cursos existentes e introduzir cursos mais avançados, a NterOne precisava otimizar seu sistema, criando uma solução completamente automatizada para qualquer rede, disponível a qualquer momento.

A NterOne era velha conhecida da linha de produtos Cisco®, pois já usava o Cisco WebEx® Meeting Center há mais de sete anos. Em determinado momento, a empresa uniu a tecnologia Cisco TelePresence® aos produtos Cisco WebEx, com o objetivo de criar um ambiente que abrisse caminho para experiências de reunião sempre disponíveis.

Mesmo sendo a tecnologia Cisco WebEx a solução ideal para atender participantes remotos, a NterOne ainda precisava de uma solução que lhe permitisse integrar a Cisco TelePresence com seu projeto em desenvolvimento com a tecnologia Chroma key, o ClearConnect.

## Estudo de caso | NterOne

Tamanho: 50 funcionários

Local: Reston, Virgínia, Estados Unidos

Setor: educação





Com o Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) em nuvem, a integração dos produtos permite mais crescimento de mercado e amplia a experiência quanto à qualidade.

### Soluções

- A solução de videoconferência da Cisco combinou-se à solução da NterOne
- Criação de salas de conferência maiores para os clientes
- Oferecimento de nova tecnologia Chroma key para o treinamento mais aprimorado dos clientes

### Um novo ambiente gera novas experiências

O Cisco CMR em nuvem provou ser parte essencial de uma nova modalidade de serviço chamada treinamento ClearConnect, que coloca a NterOne em outro patamar em relação a seus concorrentes no mercado de treinamento on-line ao vivo.

O ClearConnect elimina gráficos estáticos e usa a tecnologia Chroma key para manipular o plano de fundo do instrutor durante uma sessão de treinamento on-line.

### O mercado empresarial torna-se acessível

Para chegar às salas de conferência dos clientes corporativos, a NterOne precisava resolver o desafio técnico que era ter clientes acessando os treinamentos com seus próprios sistemas de vídeo.

Com o CMR em nuvem, a NterOne encontrou o serviço de que precisava para alcançar públicos maiores sem um alto investimento, o que resultou em uma economia de 80% em despesas de capital (CapEx).

### Clientes acessam treinamentos usando seus próprios sistemas de vídeo

“Antes do CMR em nuvem, não podíamos nem abordar o mercado corporativo”, conta Hamilton.

“Agora, o serviço é o cartão de visitas de nossa empresa para os clientes corporativos, porque eles podem acessar nosso treinamento ClearConnect usando seus próprios sistemas de videoconferência, o que aumentou em 20% nosso faturamento.”



Aumento de  
**20%**  
da receita





## Resultados

- O desenvolvimento de sessões privadas de treinamento aumentou em 50%.
- A receita de serviços de treinamento para empresas aumentou em 20%.
- As economias em despesas de capital foram de 80%.

## Uma tecnologia mais avançada abre caminho para o crescimento

A capacidade visionária do ClearConnect ajudou a NterOne a agilizar seu ciclo de vendas e fechar negócios mais rápido. Além disso, a união das tecnologias gera um fator impactante que pode ser utilizado pelas equipes de vendas ao demonstrarem o produto a novos clientes. A equipe da NterOne continua a compartilhar a importância da tecnologia, e seu entusiasmo atrai grandes talentos, reforça a cultura corporativa e aumenta a satisfação em relação à direção da empresa.

“Estamos muito felizes em poder dizer que o CMR em nuvem nos ajudou a aumentar a presença de nosso treinamento ClearConnect”, disse Hamilton. “Aumentamos nossa receita, a penetração de mercado no espaço corporativo e a presença em vídeo de nossos serviços de treinamento.”

### Para mais informações:

- Para saber mais sobre as soluções Cisco contidas neste estudo de caso, acesse [www.cisco.com/go/collaboration](http://www.cisco.com/go/collaboration) e [www.cisco.com/go/cmcloud](http://www.cisco.com/go/cmcloud).

## Produtos e serviços

### Soluções de colaboração da Cisco

- Cisco WebEx Meeting Center
- Cisco Collaboration Meeting Rooms (CMR) em nuvem
- Cisco TelePresence SX20 Quick Set



**Sede - Américas**  
Cisco Systems, Inc.  
San Jose, CA

**Sede - Ásia-Pacífico**  
Cisco Systems (USA) Pte.  
Ltd. Cingapura

**Sede - Europa**  
Cisco Systems International BV Amsterdam,  
Holanda

A Cisco possui mais de 200 escritórios no mundo todo. Os endereços, números de telefone e fax estão disponíveis no site da Cisco: [www.cisco.com/go/offices](http://www.cisco.com/go/offices).

Cisco e o logotipo da Cisco são marcas comerciais ou marcas comerciais registradas da Cisco e/ou de suas afiliadas nos EUA e em outros países. Para ver uma lista das marcas comerciais da Cisco, acesse: [www.cisco.com/go/trademarks](http://www.cisco.com/go/trademarks). Todas as marcas de terceiros citadas pertencem a seus respectivos detentores. O uso do termo "parceiro" não implica uma relação de sociedade entre a Cisco e qualquer outra empresa. (1110R)

© 2015 Cisco e/ou suas afiliadas. Todos os direitos reservados. Este documento contém informações públicas da Cisco.

C36-736354-00 12/15

