



ACABA CON EL SÍNDROME DE LAS 6:30 AM

Programa de Resiliencia e Innovación Digital

everyWAN.



01

LA HISTORIA DE
JUAN

UNA MAÑANA CUALQUIERA

Martes, 6:30 de la mañana, suena el despertador. ¿Qué es lo primero que te viene a la mente?

Juan, el CIO de una mediana empresa, se ha despertado hace un buen rato pensando: “a ver con qué me encuentro hoy”.

En el último trimestre, se ha caído el portal de proveedores 4 veces, los usuarios no dejan de quejarse de que el ERP va lento, el CEO le insiste, cada vez que le ve, en que hay que meter IA en los procesos, pero cuando él le dice que antes deberían de proteger las VPNs con MFA, éste le mira con cara de no entender nada y le advierte de que no hay presupuesto para eso.



APAGANDO FUEGOS



Este ha sido el primer pensamiento de hoy de Juan. Pero la semana pasada, Juan ya se levantó angustiado porque los pedidos del e-commerce no aparecían en el CRM y porque no llegaría a tiempo de organizar el inventario de dispositivos que tienen que hacer para la ISO 27001.

Juan no da abasto y su sueño dorado de tener un entorno controlado que le permita investigar e innovar para impulsar iniciativas que hagan que la empresa funcionara mejor... Empieza a desvanecerse.

Desde que le hicieron CIO, hace 3 años, no ha parado de “hacer de bombero” apagando fuegos, lidiando con quejas de los usuarios y con proveedores de licencias o soporte que intentan colocarle algo nuevo cada vez que hablan. Sigue gestionando y resolviendo tickets que el equipo no es capaz de desencallar y preparando presentaciones para una Dirección que le aprieta con la reducción de costes y las tendencias “de moda”; pero que no es consciente de lo que realmente es prioritario y aplicable en la empresa.

¿Te suena de algo la vida de Juan?



02

RECUPERANDO EL CONTROL

NUESTRO PROPÓSITO



ACABA CON EL SÍNDROME DE LAS 6:30 am

En los últimos años hemos conocido a varios Juanes y, desde entonces, nuestro cometido se ha centrado en acabar con su síndrome de las 6:30 de la mañana.

Fruto de esto, hemos diseñado el **Programa de Resiliencia e Innovación Digital**, un acompañamiento diseñado para los equipos de IT de medianas empresas, que te permitirá, entre otras cosas:

Qué obtendrás con el programa

1

Eliminar las quejas de usuarios y de dirección,

Asegurando el buen funcionamiento y la continuidad de las operaciones

2

Recuperar el control del entorno

Simplificándolo, optimizándolo y resolviendo cualquier cuello de botella o complejidad detectada

3

Dormir tranquilo

Gracias al incremento de la postura de seguridad y la implementación de un plan de resiliencia

4

Posicionar IT donde se merece

Como una pieza clave para incrementar la competitividad de la empresa; siendo más ágil y eficiente en la definición y ejecución de proyectos

5

Conseguirlo controlando el presupuesto

Sin sobrecostos, ni inversiones faraónicas, sin necesidad de más personas, ni de ser cautivos de proveedores o fabricantes

EN RESUMEN:

Con este programa conseguirás:

- Evitar todo aquello que te amarga el día a día
- Recuperar el tiempo y la motivación para avanzar en aquellos objetivos que te habías marcado como CIO.



TO BE CONTINUED...

Pero si estás pensando que esto es totalmente intangible, vamos a aterrizarlo.
¿Me acompañas?

03

**PERO ¿DE QUÉ VA
TODO ESTO?**



PROPUESTA DE VALOR

LAS CAUSAS REALES

Tras más de 10 años prestando servicios de soporte y mantenimiento, haciendo proyectos de transformación digital y programas de ciberseguridad, en everyWAN sabemos que las principales causas de los dolores de cabeza, ansiedades y frustraciones de los CIOs de las empresas son:

La falta de tiempo, de recursos, de especialización y de control.

LOS EQUIPOS IT PEQUEÑOS

No consiguen dar abasto internamente y mucho menos tener el tiempo necesario para analizar bien el mercado, especializarse o innovar.
El día a día se los come.

Y LOS EQUIPOS IT GRANDES

Pueden conseguir abarcar más, pero difícilmente destinarán tiempo a una especialización constante o a un estudio depurado de las tendencias y mejores soluciones y prácticas del mercado. El corto plazo es prioritario.

ALTERNATIVAS

En paralelo, cuando estas empresas van a buscar especialistas fuera, se encuentran con que:

PROYECTOS / BOLSAS:

En los modelos de proyectos sueltos o bolsas de horas, los partners con los que colaboran no conocen el contexto de su compañía y no son capaces de asesorarles.

Simplemente son “manos extra” que arreglan un síntoma, pero que no aportan apenas conocimiento y visión estratégica para eliminar las causas reales de los problemas.

CONSULTORÍA:

Los modelos de acompañamiento / consultoría, o bien son extremadamente caros y los resultados son poco tangibles, o bien son consultoras muy ligadas a fabricantes concretos que intentan colocar las soluciones de esos fabricantes para obtener mejores márgenes.

Además, si son muy resultadistas acaban absorbiendo un volumen de trabajo que impacta en la calidad del servicio y las operaciones (falta de proximidad y rapidez de respuesta, falta de documentación de las operaciones realizadas, flujos de comunicación poco trabajados,...)

**PROPUESTA DE
VALOR**

LA CONCLUSIÓN

Sólo aquellas medianas empresas que dispongan de un

acompañamiento a medida por parte de una consultora especialista, agnóstica y sensible a los presupuestos de sus clientes...

conseguirán acabar con las causas de sus dolores de cabeza, ansiedades y frustraciones,

y que la tecnología se convierta, realmente, en un impulsor de la competitividad de la empresa.



LA DEMOSTRACIÓN: ALGUNOS RESULTADOS DE CLIENTES DE everyWAN

REDUCCIÓN DE INCIDENTES

Reducción del 70% de incidentes relacionados con la infra en un año gracias a la simplificación y actualización de los sistemas

INCREMENTO RESILIENCIA

Implementación en menos de 3 meses del plan de resiliencia siendo el segundo presupuesto más económico de los 5 evaluados por el cliente.

INCREMENTO SEGURIDAD

Incremento del secure score de Microsoft hasta un 72% de media en un año, partiendo aproximadamente de un 10%

RESOLUCIÓN EFICIENTE

Reducción del tiempo de resolución de incidentes en un 65% gracias a un soporte de alto nivel (alta especialización) y con una metodología que asegura al conocimiento de la cuenta

REDUCCIÓN DE COSTES

Reducción de un 20% del coste de licenciamiento a través de la optimización de perfiles y la detección de otras ineficiencias

ASCENSOS

Ascenso a miembro del comité de dirección de 2 CIOs gracias a su influencia en la mejora de la cuenta de resultados (e-commerce y empresa de renting).



05

**Y AHORA... SIGUE TU
PROPIA AVENTURA**



¿QUÉ OPCIONES TIENES?

1. CASOS ÉXITO

Si te ha parecido interesante pero no te acabas de fiar, mira lo que dicen de nosotros alguno de nuestros clientes

2. TEN CUIDADO

Si crees que lo puedes dejar para otro momento, te animo a que busques en las noticias cómo les fue a los Juanes que no quisieron ponerle remedio.

3. MÁS INFO

Si necesitas validar algún dato aburrido como nuestra facturación, donde estamos, cuánta gente somos,... puedes consultarlo en:

4. CONTÁCTANOS

Y si realmente quieres dejar a tu Juan atrás, puedes contactar conmigo a través de:

ALGUNOS TESTIMONIOS



FRIMAN

“Con EveryWAN hemos obtenido la tranquilidad y estabilidad que necesita una empresa como la nuestra. Los sistemas han dejado de ser una preocupación para ser lo que debe ser la tecnología: El impulsor de una mayor productividad y eficiencia en las operaciones”.

Eduard Aregall, Director Financiero



OLÍSTIC

“Su conocimiento y eficiencia en la implementación y mantenimiento de diferentes soluciones es lo que nos ha permitido estar tranquilos y poder focalizarnos en nuestro objetivo principal: el crecimiento.”

Pablo Nuño, CEO



RENTAL MOTORBIKES

”Siempre han respondido a nuestras expectativas con una alta calidad de servicio y una proximidad que, para nosotros, es primordial.”

Josep Maria Torres, CEO

ELIGE TU CAMINO

1. CASOS ÉXITO

Si te ha parecido interesante pero no te acabas de fiar, mira lo que dicen de nosotros alguno de nuestros clientes

2. TEN CUIDADO

Si crees que lo puedes dejar para otro momento, te animo a que busques en las noticias cómo les fue a los Juanes que no quisieron ponerle remedio.

3. MÁS INFO

Si necesitas validar algún dato aburrido como nuestra facturación, donde estamos, cuánta gente somos,... puedes consultarlo en:

4. CONTACTANOS

Y si realmente quieres dejar a tu Juan atrás, puedes contactar conmigo a través de:

LAS MALAS EXPERIENCIAS DE ALGUNAS EMPRESAS

ADIF

El 4 de septiembre de 2025, un fallo en los sistemas informáticos de **Adif** afectó los corredores ferroviarios con origen/destino Madrid (sur y noroeste), generando paradas y retrasos en trenes AVE



Fuente: El País

BANCO SANTANDER

En enero de 2025 también, Santander notificó que hubo un fallo informático que mostró cargos duplicados en cuentas de clientes.

Fuente: Cinco Días



EL CORTE INGLÉS

En marzo de 2025, ECI sufrió un ataque informático a través de uno de sus proveedores externos. Se calcula que quedaron expuestos datos de identificación y de tarjetas de compras de ECI de 11,8 millones de usuarios.

Fuente: Channel Partner



ELIGE TU CAMINO

1. CASOS ÉXITO

Si te ha parecido interesante pero no te acabas de fiar, mira lo que dicen de nosotros alguno de nuestros clientes

2. TEN CUIDADO

Si crees que lo puedes dejar para otro momento, te animo a que busques en las noticias cómo les fue a los Juanes que no quisieron ponerle remedio.

3. MÁS INFO

Si necesitas validar algún dato aburrido como nuestra facturación, donde estamos, cuánta gente somos,... puedes consultarlo en:

4. CONTACTANOS

Y si realmente quieres dejar a tu Juan atrás, puedes contactar conmigo a través de:



NUESTRAS PÁGINAS



www.everywan.com

[linkedin.com/company/
everywan](https://linkedin.com/company/everywan)

ELIGE TU CAMINO

1. CASOS ÉXITO

Si te ha parecido interesante pero no te acabas de fiar, mira lo que dicen de nosotros alguno de nuestros clientes

2. TEN CUIDADO

Si crees que lo puedes dejar para otro momento, te animo a que busques en las noticias cómo les fue a los Juanes que no quisieron ponerle remedio.

3. MÁS INFO

Si necesitas validar algún dato aburrido como nuestra facturación, donde estamos, cuánta gente somos,... puedes consultarlo en:

4. CONTÁCTAME

Y si realmente quieres dejar a tu Juan atrás, puedes contactar conmigo a través de:



everyWAN

E-Mail: comercial@everywan.com

LinkedIn: www.linkedin.com/company/everywan/

Telf: 601 98 81 21

HABLEMOS!

everyWAN[®]

everyWAN.