

Informe técnico

Habilitar a la pequeña y mediana empresa para captar y conservar clientes en un mundo digital en evolución

*Por Scott Sinclair, Analyst, Mark Peters, Senior Analyst, y Monya Keane,
Research Analyst*

Enero 2015

Este informe técnico ESG fue encargado por Hewlett Packard Enterprise y se distribuye bajo licencia de ESG.

Contenido

Introducción	3
Desafíos al implementar almacenamiento para aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM).....	4
Consideraciones de almacenamiento para las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de relaciones con los clientes (CRM).....	7
HPE ofrece soluciones de almacenamiento para ayudar a las organizaciones a centrarse en los clientes	7
El rendimiento y las características que necesitan las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM)	7
Escalabilidad para apoyar el constante aumento del volumen de datos de clientes	8
Misión crítica para las empresas: centrarse en el cliente.....	9
Una solución previamente aprobada que aumenta la fiabilidad y elimina las complicaciones de la implementación.....	9
Servicios y soporte en caso de problemas.....	9
Asequibilidad para presupuestos ajenos a la lista Fortune 500	10
La mayor verdad.....	10

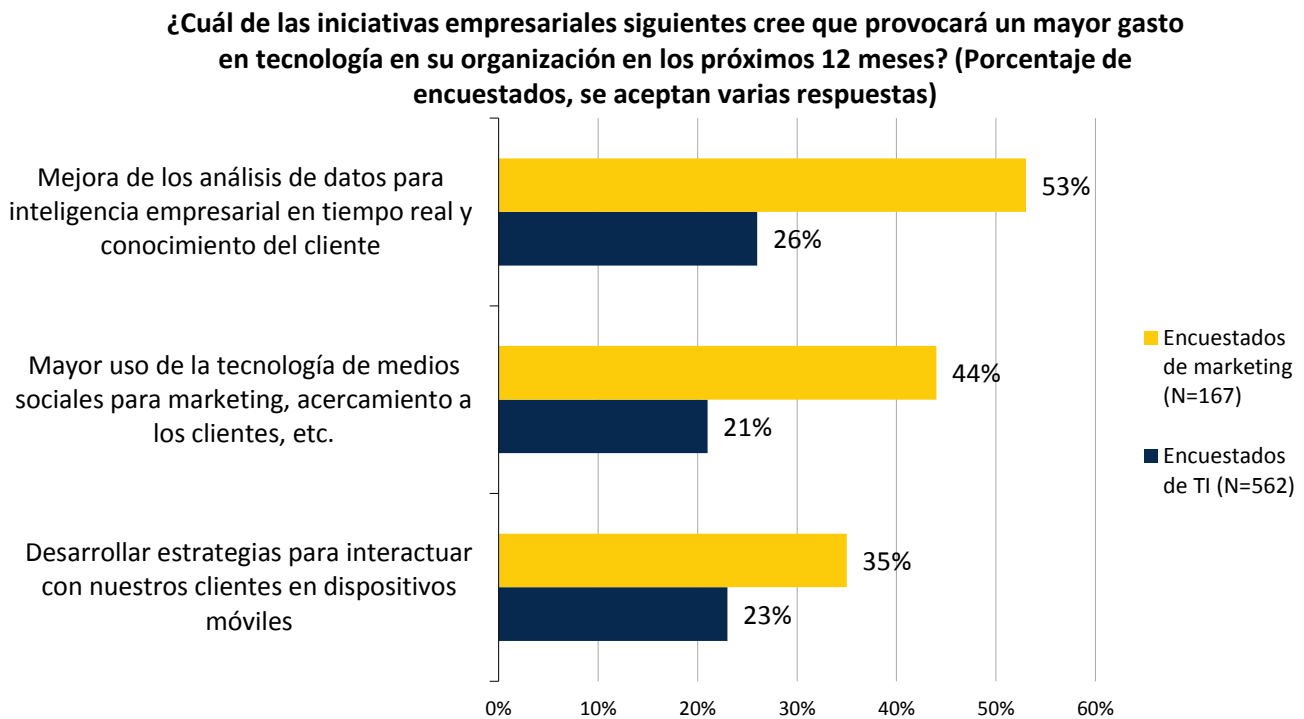
Todos los nombres de marcas comerciales son propiedad de sus respectivas compañías. La información incluida en esta publicación se ha obtenido a partir de fuentes que The Enterprise Strategy Group (ESG) considera fiables pero no está garantizada por ESG. Esta publicación puede incluir opiniones de ESG que están sujetas a cambios ocasionales. El copyright de esta publicación pertenece a The Enterprise Strategy Group, Inc. Cualquier reproducción o redistribución de esta publicación, por completo o en parte, ya sea en formato impreso, electrónico o de otra forma a personas no autorizadas para recibirla, sin el consentimiento expreso de The Enterprise Strategy Group, Inc., constituye una violación de la ley de copyright de EE. UU. y puede estar sujeta a una demanda por daños civiles y, en caso necesario, a una acusación penal. Si tiene alguna duda o pregunta, póngase en contacto con Atención al cliente de ESG en el 508.482.0188.

Introducción

A menudo, las nuevas tecnologías traen nuevas oportunidades, especialmente en el ámbito empresarial. La aparición de innovaciones, como los medios sociales y los dispositivos móviles, está cambiando el modo en que las empresas interactúan con los clientes, así como las preferencias de los clientes en cuanto a cómo desean que se les aborde. Las oportunidades que surgen de las ventajas de las aplicaciones de automatización de la fuerza de ventas, de inteligencia empresarial y de gestión de las relaciones con los clientes (CRM) proporcionan nuevos niveles de entendimiento que ayudan a las empresas a captar clientes de forma más eficaz y conservarlos durante más tiempo. Como consecuencia directa, las organizaciones que invierten en comprender mejor a sus clientes potenciales tienen más probabilidades de obtener mayores ingresos que aquellas con un entendimiento más limitado de su base de clientes. Para obtener las ventajas competitivas que conlleva centrarse más en los clientes, las organizaciones de TI han multiplicado las inversiones en inteligencia y análisis empresariales, así como en la infraestructura subyacente sobre la que descansan estas aplicaciones.

Enterprise Strategy Group (ESG) realizó una encuesta entre organizaciones de TI en 2014 para investigar sus tendencias de gasto en tecnología. A la pregunta de cuáles eran las iniciativas que impulsarían la mayor parte del gasto tecnológico en los próximos 12 meses, la respuesta más repetida fue la mejora de los análisis de datos para la inteligencia empresarial y el entendimiento de los clientes (consulte la Figura 1).¹

Figura 1. Las organizaciones de TI y marketing priorizan las iniciativas de inteligencia empresarial y análisis de datos



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

Las funcionalidades avanzadas de análisis empresarial pueden proporcionar a las organizaciones una ventaja competitiva muy deseable para captar y conservar posibles clientes nuevos. No obstante, el valor que reciben las organizaciones de estas aplicaciones inteligentes puede verse gravemente mermado por la infraestructura de TI que las sustenta. Con la infraestructura adecuada, especialmente la de almacenamiento, las organizaciones pueden mejorar su potencial para lograr más ingresos de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM). Mientras el interés por la inteligencia empresarial y la gestión de las relaciones con los clientes prevalece con independencia del tamaño de la organización, las pequeñas y medianas empresas pueden enfrentarse a desafíos a la hora de diseñar e implementar arquitecturas de almacenamiento óptimas.

¹ Fuente: Informe de investigación de ESG, [Enterprise Data Analytics Trends](#) (Tendencias de análisis de datos empresariales), mayo de 2014.

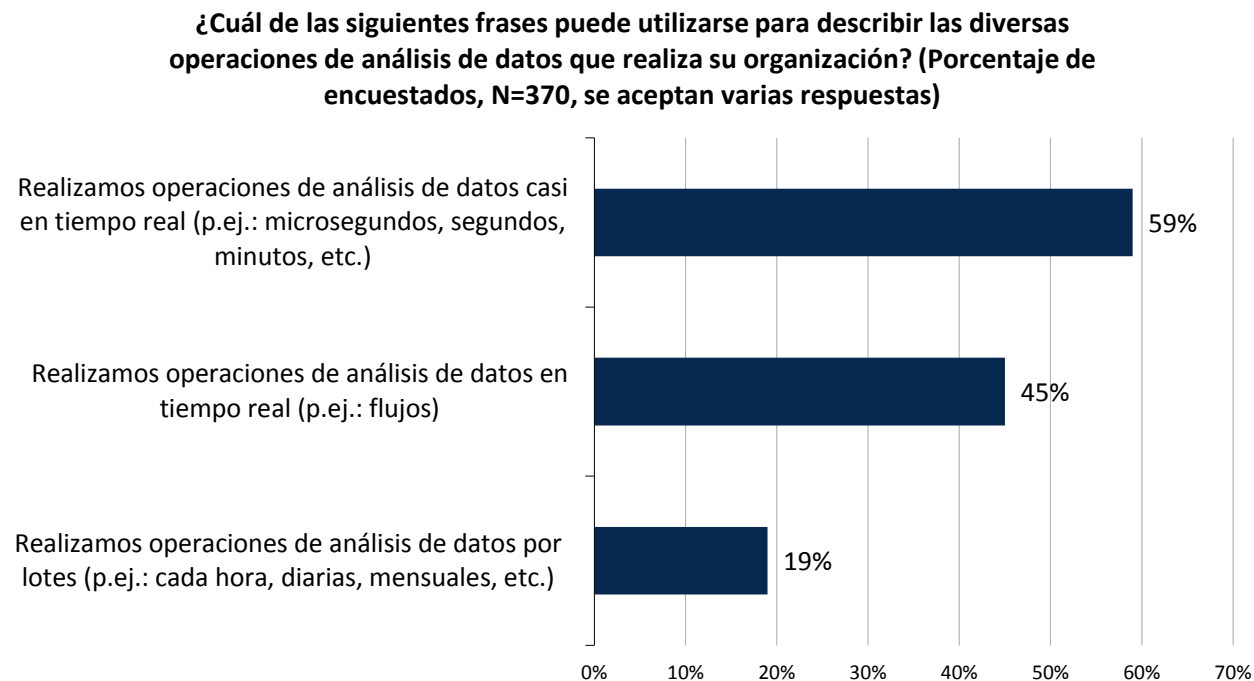
Desafíos al implementar almacenamiento para aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM)

Las pequeñas y medianas empresas se encuentran ante el desafío de hacer más con menos en un paisaje de TI en constante evolución. Aumentar la infraestructura de TI para aprovechar las ventajas de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes puede introducir una serie de desafíos, que pueden verse acentuados por los recursos limitados de los que disponen las pequeñas organizaciones (tanto a nivel de presupuesto como de plantilla). A pesar de estos desafíos, la exigencia de mantenerse más competitivo y mejorar el acercamiento a los clientes siempre está presente.

En la búsqueda de una ventaja competitiva, las organizaciones recopilan cada vez más datos de clientes. A medida que aumenta el volumen de los datos del cliente, las organizaciones deben almacenar, proteger y analizar cada vez más información. Con un número de clientes potenciales variable, pero siempre creciente a largo plazo, la tecnología del almacenamiento puede convertirse en un cuello de botella que limite la capacidad de los usuarios finales para analizar los datos rápidamente.

- **Cuellos de botella de almacenamiento que impiden los análisis en tiempo real o prácticamente en tiempo real.** En un estudio sobre los usos de los análisis de datos, ESG averiguó que la aplastante mayoría de los participantes indicó que realizaban análisis en tiempo real o prácticamente en tiempo real (consulte la Figura 2).² Esto subraya de forma más acentuada el rendimiento que demanda la infraestructura de TI, especialmente la de almacenamiento.

Figura 2. Frecuencia de las operaciones de análisis de datos



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

A medida que las organizaciones crecen y maduran, aumenta el número de clientes potenciales. Además, en muchos casos, la cantidad de datos que se conserva por cliente también se multiplica. Y por último, a largo plazo, las organizaciones conservarán más datos de clientes a medida que la empresa crezca y cambie. El resultado final es una cantidad masiva y en constante aumento de datos de clientes que deben analizarse, mientras el plazo para realizar consultas o elaborar informes no varía.

² Fuente: *Ibídem*.

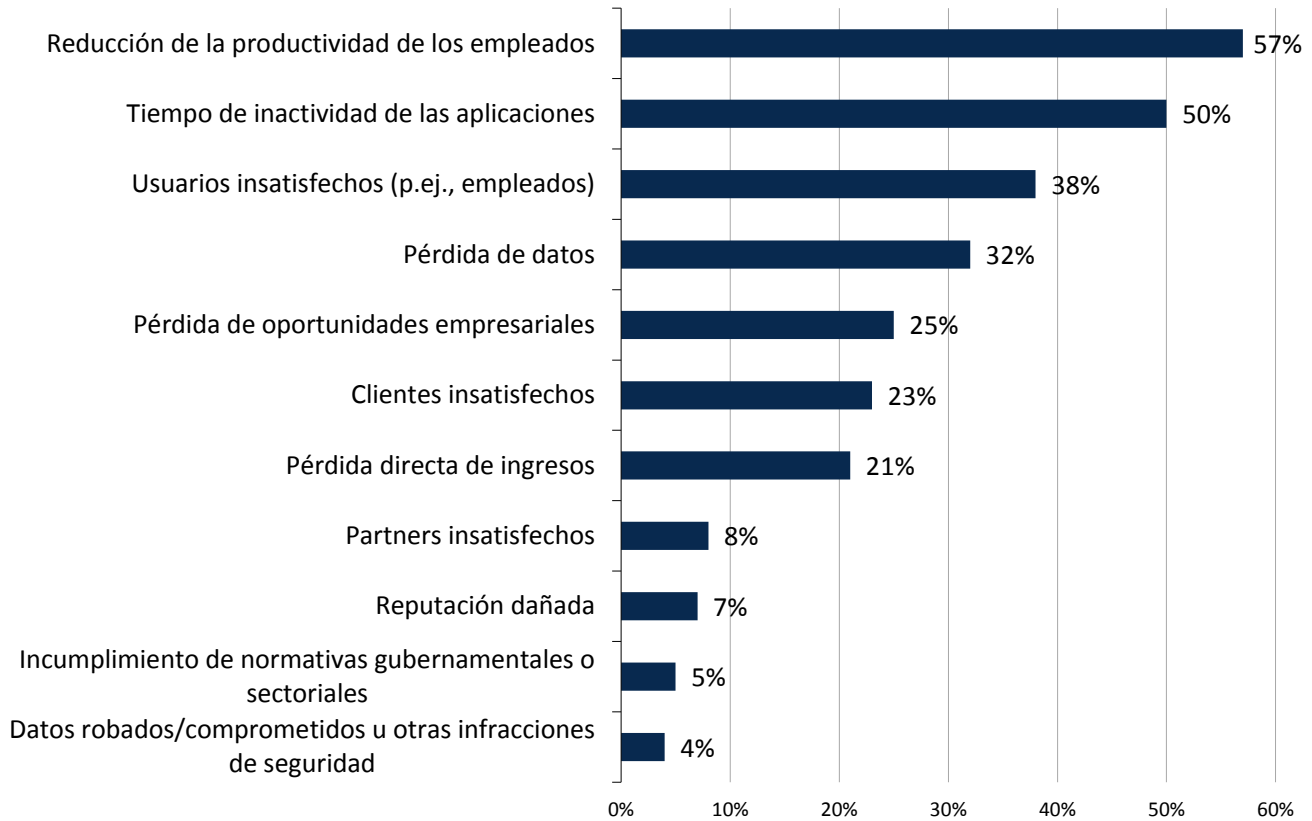
Diseñar una solución de almacenamiento para responder a las crecientes demandas de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes puede presentar varios desafíos. Las soluciones de almacenamiento no solo necesitan proporcionar el rendimiento necesario para las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes: la arquitectura de almacenamiento también debe ser capaz de proporcionar la carga adicional o la escalabilidad necesaria para crecer con los requisitos de la aplicación, y específicamente, la capacidad de realizar y mantener operaciones de baja latencia. Mientras las interconexiones de almacenamiento de gran ancho de banda, como 8 GB o 16 GB, a menudo pueden confundirse con una mejora general de alto rendimiento, en muchos casos los aumentos del ancho de banda tienen poco impacto sobre el rendimiento de las cargas de trabajo de inteligencia empresarial y de gestión de las relaciones con los clientes. Estas aplicaciones se caracterizan por realizar multitud de pequeñas transacciones de E/S. Incluso en pequeñas empresas (p. ej.: 300 personas), el sistema de gestión de las relaciones con los clientes/inteligencia empresarial puede tener que gestionar más de 3.200 ejecuciones de consultas en un día normal. Por tanto, demandan infraestructuras capaces de responder rápidamente a cada petición de datos lo antes posible. Ante la probabilidad de que las transacciones se multipliquen a medida que aumente el número de clientes actuales y potenciales, el rendimiento de la infraestructura de almacenamiento puede saturarse rápidamente.

- **Nichos o escalabilidad insuficiente del almacenamiento.** En cualquier pyme que esté creciendo y captando clientes a un ritmo considerable, el efecto combinado del aumento del número de clientes actuales y potenciales y de la cantidad de información conservada por cada uno de ellos también puede multiplicar el volumen de datos que deben almacenar, proteger y tener disponibles. Los nichos de almacenamiento o almacenamiento de conexión directa (DAS) en servidor pueden llegar a agotar sus límites de capacidad. Incluso si se cuenta con la capacidad necesaria, la creciente demanda de datos puede saturar el rendimiento de la infraestructura. Cualquiera de estos eventos puede abocar a costosas actualizaciones y lentas migraciones de datos.
- **No disponibilidad e inactividad de los datos.** La capacidad de ejecutar análisis de inteligencia empresarial en tiempo real o de aprovechar las funcionalidades de gestión de las relaciones con los clientes depende en gran medida de los datos que estén disponibles. Para muchas pymes, las aplicaciones de inteligencia empresarial y de gestión de las relaciones con los clientes se clasifican como de misión crítica, y por ello cualquier tiempo de inactividad desencadena inmediatamente un aluvión de solicitudes de resolución por parte de los usuarios finales. Según los estudios de ESG, el tiempo de inactividad puede entorpecer la productividad y producir pérdida de datos, usuarios finales descontentos, clientes insatisfechos e incluso pérdida de ingresos (consulte la Figura 3).³

³ Fuente: Resumen de investigación de ESG, [Data Backup Trends at SMB Organizations](#) (Tendencias de copia de seguridad de los datos en las pymes), mayo de 2013.

Figura 3. Impacto empresarial de las interrupciones o eventos que producen tiempo de inactividad y/o pérdida de datos

¿Cuál ha sido el impacto empresarial sobre su organización de las interrupciones o eventos que han provocado tiempos de inactividad y/o pérdida de datos? (Porcentaje de encuestados, N=342, se aceptan varias respuestas)



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

Las interrupciones inoportunas que afectan a las funcionalidades de la gestión de relaciones con los clientes cuando la empresa se acerca al final de un trimestre pueden dañar la captación de clientes y afectar a los resultados financieros. Asimismo, las pequeñas y medianas empresas a menudo no cuentan con suficientes recursos de TI como para poder asignarlos al aislamiento y resolución de problemas sin afectar de forma negativa y significativa a otras áreas de la empresa.

- Elevados costes de la infraestructura de almacenamiento.** Se suele asociar un aumento del rendimiento, la escala y la disponibilidad con soluciones de almacenamiento más costosas (tradicionalmente empresariales). Mientras las ventajas de centrarse más en los clientes que surgen de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes proporcionan el valor que justifica la inversión, las organizaciones más pequeñas a menudo disponen de presupuestos más restringidos que sus competidores más grandes, y ello limita su capacidad para implementar soluciones de almacenamiento de categoría empresarial más costosas.

Con independencia de los síntomas que aparezcan, siempre conviene resolver o mitigar los desafíos de la infraestructura de almacenamiento a fin de proporcionar un entorno óptimo para la implementación de aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes. Algunas funcionalidades claves pueden ayudar a las organizaciones a resolver estos desafíos y alcanzar con más facilidad la ventaja competitiva que aparece cuando se centran más en los clientes.

Consideraciones de almacenamiento para las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de relaciones con los clientes (CRM)

Existen soluciones de almacenamiento con las características y funcionalidades que pueden ayudarle a resolver los principales desafíos de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes, así como a entregar una infraestructura escalable tanto en rendimiento como en capacidad capaz de cubrir las demandas potenciales del futuro. El almacenamiento consolidado y dedicado, como es el caso de las redes de área de almacenamiento (SAN), ha demostrado que ofrece el rendimiento y la capacidad de recuperación necesarios para entornos de aplicaciones con un uso intensivo de datos.

HPE ofrece soluciones de almacenamiento para ayudar a las organizaciones a centrarse en los clientes

Mientras una serie de proveedores del sector proporciona soluciones de almacenamiento SAN para apoyar la implementación de aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes, uno en particular, HPE, ofrece un par de ofertas de almacenamiento exclusivas: las gamas de almacenamiento HPE MSA y StoreVirtual, dirigidas a resolver los desafíos de estos tipos de aplicaciones para la pequeña y mediana empresa.

La matriz HPE MSA ofrece almacenamiento SAN asequible para pequeñas y medianas empresas, con gestión intuitiva diseñada pensando en los administradores de ProLiant y BladeSystems. MSA proporciona un sólido paquete de funcionalidades de disponibilidad y protección de datos, con controladores duales, replicación, instantáneas y servicios de copia de volúmenes.

La segunda solución, HPE StoreVirtual, se entrega como un dispositivo físico o como una aplicación de almacenamiento virtual (VSA), y ofrece la simplicidad de la gestión común, las licencias completas y la integración de hipervisores. StoreVirtual VSA permite a HPE ser uno de los pocos actores principales y proveedores de TI extremo a extremo capaz de ofrecer innovaciones y propiedad intelectual en el ámbito del almacenamiento definido por software. Las ofertas de almacenamiento definido por software, como StoreVirtual VSA, proporcionan flexibilidad de hardware al permitir a las organizaciones implementar capacidad de almacenamiento centralizada como software sobre el hardware que elijan. El resultado son las funcionalidades del almacenamiento SAN combinadas con la capacidad de aprovechar las alternativas de hardware de bajo coste, como el almacenamiento de conexión directa (DAS). El ecosistema resultante proporciona más flexibilidad a la hora de seleccionar el hardware, permite integrar nuevas tecnologías de hardware más rápidamente en el entorno y, en última instancia, ayuda a reducir costes. StoreVirtual VSA también proporciona funcionalidades de disponibilidad y protección de datos, incluida la alta disponibilidad, las instantáneas y la replicación. Cada una de estas ofertas proporciona funcionalidades diseñadas para enfrentarse a los desafíos que plantea la implementación de almacenamiento para aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes.

El rendimiento y las características que necesitan las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM)

Si nos centramos más detenidamente en las características de rendimiento de las aplicaciones, las de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes más comunes tienden a aprovechar grandes cantidades de pequeñas transacciones de bloques. Ocurre con frecuencia que para estos tipos de cargas de trabajo, aumentar el ancho de banda de interconexión no ayuda al rendimiento, pero existe una tecnología de almacenamiento que está prosperando y que resulta idónea para estos tipos de patrones de acceso a los datos: el estado sólido. Libre de las trabas de los componentes mecánicos giratorios, el estado sólido puede proporcionar un aumento exponencial del rendimiento y reducir drásticamente las latencias de las transacciones. No obstante, y a pesar de la reciente reducción de su precio, el almacenamiento de estado sólido en grandes cantidades puede estar todavía fuera del alcance de los presupuestos de las pequeñas y medianas organizaciones. Si una configuración todo flash resulta inasequible para el presupuesto de una organización, existen opciones alternativas, como las soluciones de almacenamiento híbrido, que combinan discos duros tradicionales con almacenamiento de estado sólido para mejorar el rendimiento a un precio mucho más cercano al de las unidades mecánicas tradicionales. Las opciones híbridas pueden destinar el estado sólido a actuar como caché o utilizarlo como un nivel de almacenamiento. Como

nivel, se almacenan los datos más activos en el estado sólido y los menos activos se desplazan a un disco duro mecánico más asequible. Como caché, los datos que residen en el estado sólido son una copia de los que residen en los medios mecánicos, lo que reduce tanto la cantidad de procesamiento del almacenamiento necesario para desplazar datos entre niveles, como la capacidad total general admitida.

El almacenamiento HPE MSA admite el estado sólido y ofrece funcionalidades tanto de caché como de niveles, para proporcionar flexibilidad en función de las necesidades específicas de las aplicaciones y los requisitos presupuestarios. El almacenamiento en la caché de lectura del SSD de la matriz MSA mejora el rendimiento de lectura aleatoria al permitir que los SSD actúen como una extensión de la caché del controlador. Las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes a menudo experimentan pesados conjuntos de operaciones de lecturas y los análisis leen varios puntos de datos de los clientes para extraer entendimiento. La división en niveles automatizada de MSA aprovecha un motor de E/S en tiempo real para posicionar datos de forma inteligente en el "nivel" de almacenamiento más adecuado. De este modo, ofrece más capacidad utilizable que la opción de almacenamiento en caché. Las soluciones de división en niveles pueden proporcionar ventajas con respecto a las de almacenamiento en caché cuando se espera que los datos vayan a permanecer ya sea activos o inactivos, frente a cuando se prevea que vayan a fluctuar entre estos dos estados. Para aplicaciones de gestión de las relaciones con los clientes en las que se accede a los datos nuevos de los clientes con mucha más frecuencia que a los antiguos, la división en niveles puede suponer una ventaja. El almacenamiento HPE MSA resulta exclusivo en la medida en que ofrece opciones tanto de almacenamiento en caché como de división en niveles para las unidades de estado sólido (SSD), mientras muchas otras soluciones solamente ofrecen una de las dos. No obstante, HPE StoreVirtual puede implementarse como software en un servidor virtualizado y ofrece una mayor flexibilidad en la que se aprovecha el disco de estado sólido para el almacenamiento, lo que puede llegar a reducir el coste inicial. StoreVirtual también ofrece división en niveles para desplazar cargas de trabajo hacia o desde niveles de SSD cuando se implementa como un dispositivo de almacenamiento.

Entre las funcionalidades de almacenamiento adicionales que pueden ayudar a mejorar el rendimiento para las actividades de inteligencia empresarial o gestión de relaciones con los clientes se incluyen funciones de descarga como la clonación y las instantáneas. La clonación permite la creación rápida de una copia de datos de producción en espacio de almacenamiento abierto. Esta característica permite completar los análisis de inteligencia empresarial en conjuntos de datos de producción sin afectar al rendimiento de los datos de producción. Las instantáneas utilizan una combinación de capacidad de producción y de no producción para presentar una instantánea de los datos en un momento determinado. El uso de algunos datos de producción implica que el análisis realizado en las instantáneas afectará al rendimiento de producción en alguna medida, probablemente menor, pero a pesar de ello, esta característica puede resultar muy útil cuando se ejecutan análisis sobre datos de producción. Las soluciones de almacenamiento MSA y StoreVirtual proporcionan funcionalidades de instantáneas. MSA también ofrece compatibilidad con la clonación a través de su función VolumeCopy, que simplifica el proceso de creación de copias de producción para su análisis a la vez que protege el rendimiento del volumen de producción.

Escalabilidad para apoyar el constante aumento del volumen de datos de clientes

Las soluciones de almacenamiento consolidadas, como las redes SAN, pueden ofrecer la capacidad de escalar funcionalidades y rendimiento de almacenamiento bajo demanda para responder a las necesidades de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes (CRM). HPE ofrece diversas opciones de escalabilidad en su cartera de almacenamiento, con modalidades verticales y horizontales. El almacenamiento HPE MSA ofrece escalabilidad vertical, con posibilidad de añadir más capacidad de almacenamiento a los controladores existentes sin afectar a las aplicaciones. Mientras algunas soluciones de escalabilidad vertical pueden sufrir cuellos de botella de rendimiento a medida que aumenta la cantidad de datos detrás de un número determinado de controladores, la matriz HPE MSA admite la actualización de controladores local, que permite mejorar el procesamiento y la memoria sin necesidad de mover los datos. Esta es la cuarta generación de MSA que ofrece actualización local, lo que respalda que siempre ha sido una opción preparada para el futuro.

El almacenamiento HPE StoreVirtual utiliza una arquitectura de escalabilidad horizontal, con la habilidad para ampliar tanto la capacidad como el rendimiento. Además, al tratarse de una solución de almacenamiento definido por software, StoreVirtual puede integrar diversas generaciones de hardware en el mismo grupo. Ello permite que la solución reutilice el hardware de almacenamiento existente mientras garantiza el acceso a tecnologías de procesamiento y memoria más rápidas a medida que aparezcan en el mercado. El resultado es una escalabilidad del rendimiento y la capacidad más asequible. La escalabilidad de la capacidad y el rendimiento puede ayudar a garantizar que sus soluciones de almacenamiento mantengan el ritmo impuesto por el almacenamiento cada vez mayor de datos de clientes por parte de las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes.

Misión crítica para las empresas: centrarse en el cliente

Las funcionalidades de relaciones con los clientes e inteligencia empresarial requieren altos niveles de disponibilidad y protección. Las soluciones MSA y StoreVirtual admiten funcionalidades de replicación para garantizar que los datos de clientes críticos estén protegidos en diversos emplazamientos. Asimismo, los ecosistemas de almacenamiento están mejor protegidos cuando incluyen una estrategia de protección de datos y copia de seguridad e implementan soluciones compatibles y previamente aprobadas que garantizan la protección de los datos de clientes que se encuentran detrás de las aplicaciones de gestión de las relaciones con los clientes y de inteligencia empresarial. HPE ofrece varias soluciones de protección de datos basadas en la copia de seguridad tanto en disco como en cinta.

La solución de copia de seguridad basada en disco HPE StoreOnce ofrece flexibilidad gracias a sus opciones de implementación tanto física como virtual. HPE StoreOnce VSA permite aprovechar hardware de servidores existente, tanto de HPE como de terceros, como destino de la copia de seguridad. De este modo, puede llegar a ahorrarse hasta un 65 % de los gastos de capital frente a otras soluciones de copia de seguridad basadas en disco dedicadas. StoreOnce se integra con una amplia variedad de proveedores de software de copia de seguridad, y otorga a las pequeñas empresas la flexibilidad de poder elegir a sus partners de software, al tiempo que proporciona la seguridad de saber que la solución ha sido aprobada y validada antes de su implementación en el entorno de producción. HPE StoreOnce puede implementarse también como un dispositivo de copia de seguridad construido específicamente, de modo que simplifique el proceso para organizaciones que no deseen adquirir el software y el hardware por separado.

Una solución previamente aprobada que aumenta la fiabilidad y elimina las complicaciones de la implementación

Implementar una infraestructura de TI puede convertirse en una tarea compleja. A menudo, el proceso implica la investigación y evaluación por separado de miles de tecnologías de distintos proveedores para comprender las diferencias técnicas y de rendimiento. Una vez que se han juntado las piezas, la configuración resultante puede ser exclusiva para esa implementación. El resultado final es una solución tan exclusiva que puede resultar inestable, cuando lo que se deseaba originalmente era algo previamente validado y mucho menos arriesgado. HPE ofrece un conjunto completo de componentes de infraestructura, incluidos servidores, conectividad de red y almacenamiento, junto con soluciones de copia de seguridad. Al adquirir un conjunto completo de soluciones a un mismo socio, las organizaciones pueden tener la tranquilidad de que la solución extremo a extremo ha sido validada y aprobada antes de su implementación en sus centros de datos.

Servicios y soporte en caso de problemas

Algunos proveedores de almacenamiento solamente prestan soporte por correo electrónico y únicamente garantizan la respuesta al día siguiente. Mientras este tipo de nivel de servicio puede resultar aceptable para algunas organizaciones, muchas son las pequeñas y medianas empresas que no pueden asumir largas interrupciones o que carecen del personal de TI capaz de detectar la causa raíz y diagnosticar los problemas internamente. Seleccionar un socio con un sólido conjunto de servicios y un equipo profesional capacitado otorga la tranquilidad de saber que, en caso de producirse algún problema, se resolverá rápidamente. HPE no solo

proporciona un amplio conjunto de servicios y ofertas de soporte, sino que la empresa proporciona además cobertura internacional con personal de soporte cualificado. Asimismo, HPE ofrece una extensa red de partners compuesta por proveedores de soluciones locales con formación en tecnología de HPE que pueden asignar profesionales locales a las empresas de menor tamaño en caso de sufrir una interrupción o un problema de rendimiento.

Asequibilidad para presupuestos ajenos a la lista Fortune 500

Como se ha mencionado anteriormente, varias son las soluciones de almacenamiento que proporcionan las funcionalidades que requieren las implementaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes. No obstante, son escasas y poco habituales las ofertas que encajan con los presupuestos de la pequeña y mediana empresa. El almacenamiento HPE MSA está optimizado en torno a la relación coste/rendimiento. Proporciona entre tres y cuatro veces las E/S por segundo por dólar que las demás soluciones de almacenamiento comparables, con cuatro veces el rendimiento de las soluciones SAN básicas del mismo nivel, lo que permite entregar el rendimiento necesario para las cargas de trabajo de inteligencia empresarial y gestión de relaciones con los clientes sin dejar de tener los costes bajo control. El almacenamiento HPE StoreVirtual proporciona la flexibilidad necesaria para aprovechar hardware estándar de diversos proveedores. De este modo, mantiene los gastos de capital controlados y evita la dependencia de un solo proveedor, al tiempo que permite integrar nuevas generaciones de hardware a medida que están disponibles. Asimismo, HPE ofrece 1 TB de StoreVirtual gratuito con la novena generación de ProLiant, a fin de que las organizaciones puedan evaluar StoreVirtual sin tener que hacer frente a costes iniciales. De forma parecida a StoreVirtual, StoreOnce también proporciona la capacidad de aprovechar hardware estándar y mantener controlado el coste de la protección de datos.

La mayor verdad

La tecnología está cambiando la forma en que las empresas interactúan con sus clientes, al tiempo que aumenta la competencia a la hora de captarlos y conservarlos. Las nuevas herramientas de inteligencia empresarial y aplicaciones de gestión de las relaciones con los clientes (CRM) permiten a las organizaciones entender y dedicarse mejor a ellos. Estas aplicaciones pueden producir fuertes demandas sobre la arquitectura subyacente, especialmente el hardware de almacenamiento. Dichas demandas son considerablemente más onerosas para las pequeñas y medianas empresas. HPE está proporcionando soluciones de almacenamiento para ayudar a resolver los desafíos que plantean las aplicaciones de inteligencia empresarial y gestión de las relaciones con los clientes, gracias a una asequibilidad y funcionalidad dirigidas hacia las empresas de menor tamaño. La cartera de HPE demuestra su carácter innovador con sus ofertas tanto físicas como virtuales, y hace del almacenamiento definido por software una realidad al alcance incluso de las pymes. Junto con la tecnología, HPE ofrece una amplia y sólida red de servicios, soporte y partners locales para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a hacer evolucionar sus infraestructuras y satisfacer las exigencias en constante progresión tanto de sus clientes como de la empresa misma. Si su organización está implementando soluciones para mejorar la forma en que se centra en los clientes, le recomendamos que tenga en cuenta a HPE y su cartera de almacenamiento.

HPE Pub No. 4AA5-6928ESE



Enterprise Strategy Group | **Getting to the bigger truth.**