

White Paper

Aiutare le aziende ad acquisire e fidelizzare i clienti in un mondo digitale in evoluzione

Di Scott Sinclair, analista, Mark Peters, analista senior e Monya Keane, analista di ricerca

Gennaio 2015

Il presente white paper ESG è stato commissionato da Hewlett-Packard Enterprise ed è distribuito su licenza da ESG.

Sommario

Introduzione	3
Problematiche relative all'implementazione dello storage per le applicazioni BI e CRM	4
Considerazioni sullo storage per le applicazioni BI e CRM.....	7
HPE offre soluzioni di storage che aiutano le aziende a concentrarsi sui clienti.....	7
Garantire le prestazioni e le funzionalità necessarie per le applicazioni BI e CRM	7
Scalare per supportare una quantità sempre crescente di dati sui clienti	8
L'attenzione ai clienti costituisce un requisito mission-critical per le aziende.....	8
Una soluzione prequalificata per aumentare l'affidabilità ed eliminare i problemi di implementazione	9
Assistenza e supporto in caso di problemi	9
Soluzioni accessibili per il budget delle imprese non Fortune 500	9
Una verità incontestabile	10

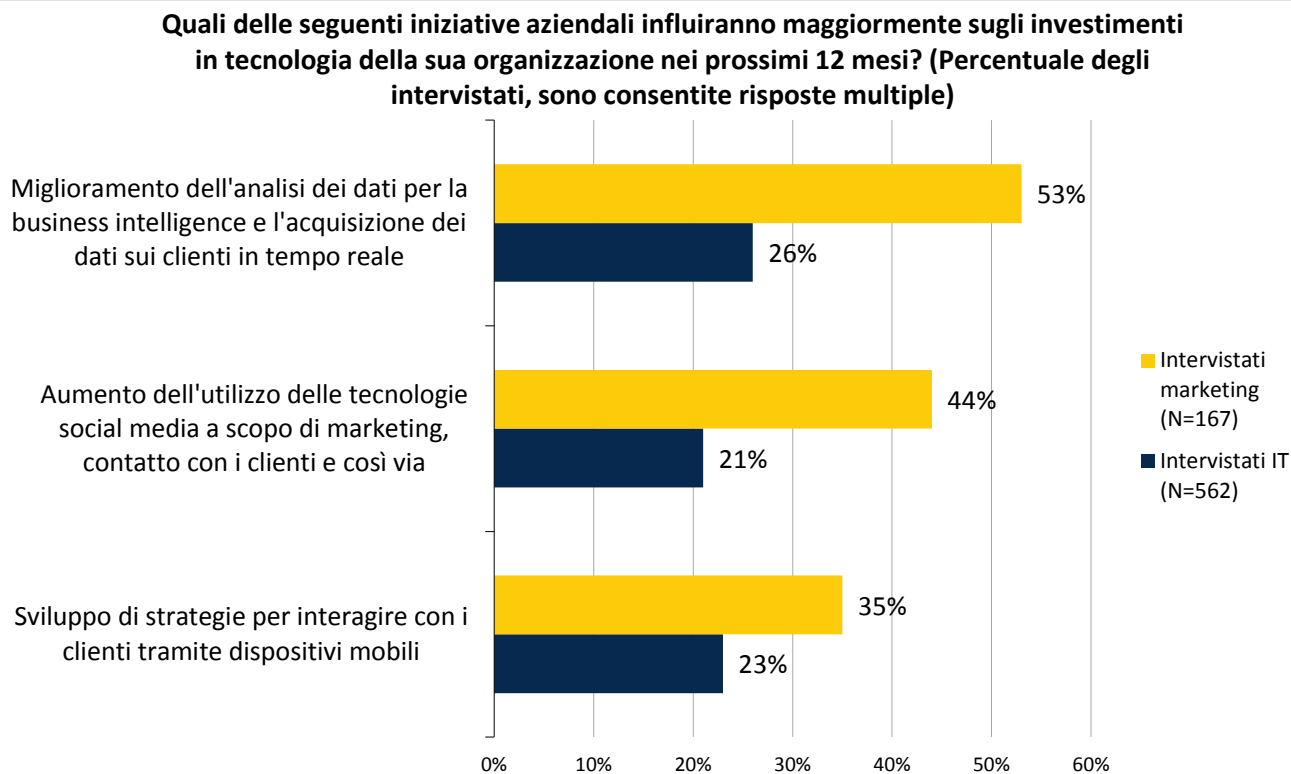
Tutti i nomi dei marchi sono di proprietà delle rispettive società. Le informazioni contenute nella presente pubblicazione provengono da fonti che Enterprise Strategy Group (ESG) considera attendibili, ma non sono garantite da ESG. La presente pubblicazione può contenere opinioni di ESG suscettibili di modifiche nel tempo. La presente pubblicazione è protetta da copyright di Enterprise Strategy Group, Inc. Qualsiasi riproduzione o ridistribuzione della stessa, completa o parziale, in forma stampata, elettronica o di altro tipo a persone non autorizzate a riceverla, senza l'esplicito consenso di Enterprise Strategy Group, Inc., costituisce una violazione della legge degli Stati Uniti sul copyright e sarà perseguibile con azione civile per risarcimento danni e, dove applicabile, con azione penale. Per qualsiasi domanda contattare ESG Client Relations al numero 508.482.0188.

Introduzione

Con le nuove tecnologie spesso emergono nuove opportunità, soprattutto per le aziende. L'avvento di innovazioni quali social media e dispositivi mobili sta cambiando il modo in cui le aziende interagiscono con i clienti e il modo in cui i clienti desiderano essere contattati. Le opportunità che nascono grazie ai vantaggi offerti dall'automazione della forza vendite, dalla Business Intelligence (BI) e dalle applicazioni di gestione delle relazioni con i clienti (CRM, Customer Relationship Management) permettono una visione più approfondita, consentendo alle aziende di acquisire nuovi clienti in modo più efficace ed efficiente e di fidelizzare più a lungo quelli attuali. Proprio per questo, le organizzazioni che investono in una maggiore comprensione dei potenziali clienti hanno più probabilità di aumentare il ritorno, rispetto a quelle che possiedono una conoscenza più limitata della propria clientela. Allo scopo di ottenere il vantaggio competitivo derivante da una maggiore attenzione ai clienti, le organizzazioni IT hanno aumentato gli investimenti in Business Intelligence e analisi, oltre che nell'infrastruttura sottostante necessaria per supportare tali applicazioni.

Nel 2014 Enterprise Strategy Group (ESG) ha intervistato le organizzazioni IT per studiare le tendenze della spesa in tecnologia. Per quanto riguarda le iniziative sui cui si concentreranno gli investimenti in tecnologia nei prossimi 12 mesi, la maggior parte degli intervistati ha indicato il miglioramento dell'analisi dei dati per la Business Intelligence e l'approfondimento delle informazioni sui clienti (vedere la Figura 1).¹

Figura 1. I reparti IT e marketing assegnano la massima priorità alle iniziative di Business Intelligence e analisi dei dati



Fonte: Enterprise Strategy Group, 2015.

Le funzionalità di analisi aziendale avanzate possono offrire un preziosissimo vantaggio durante l'acquisizione e la fidelizzazione dei nuovi clienti potenziali. Tuttavia, il valore ottenibile da tali applicazioni intelligenti può essere notevolmente influenzato dall'infrastruttura IT di supporto. Con l'infrastruttura giusta, soprattutto quella di storage, le aziende hanno maggiori possibilità di aumentare il ritorno sulle applicazioni BI e CRM. Anche se le applicazioni BI e CRM possono essere utili ad aziende di ogni dimensione, le piccole e medie imprese possono avere difficoltà nella progettazione e nell'implementazione delle architetture di storage ottimali.

¹ Fonte: ESG Research Report, [Enterprise Data Analytics Trends](#), maggio 2014.

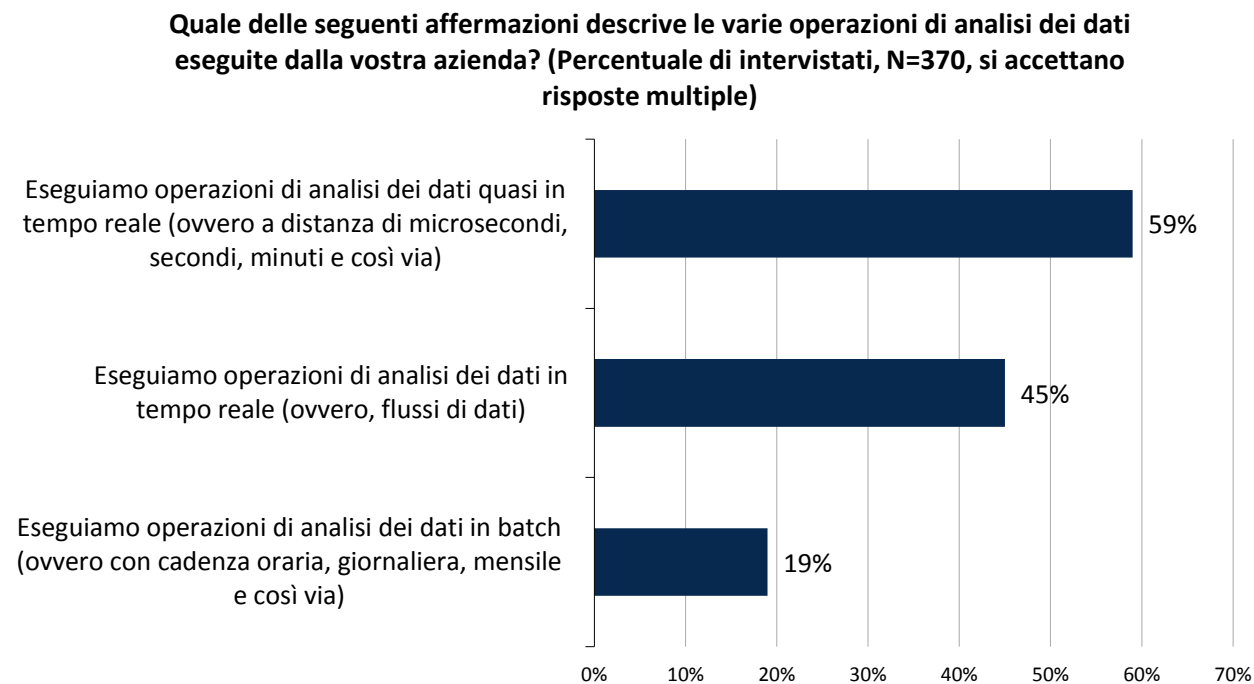
Problematiche relative all'implementazione dello storage per le applicazioni BI e CRM

Le piccole e medie imprese hanno l'esigenza di fare di più spendendo meno, in un panorama IT in continua evoluzione. Potenziare l'infrastruttura IT per sfruttare i vantaggi delle applicazioni BI e CRM può costituire un notevole problema, ulteriormente aggravato alla scarsità di risorse a disposizione delle piccole aziende, sia in termini di budget che di personale. Nonostante questi problemi, rimane l'esigenza di aumentare i propri livelli di competitività e coinvolgimento dei clienti.

Nel tentativo di accrescere il vantaggio competitivo, le aziende raccolgono sempre più informazioni sui clienti e, a mano a mano che aumenta il volume di tali informazioni, aumenta anche la quantità di dati da archiviare, proteggere e analizzare. Poiché il numero dei potenziali clienti aumenta e cambia con il tempo, la tecnologia di storage può diventare un collo di bottiglia che limita la capacità degli utenti finali di analizzare i dati in modo tempestivo.

- **I colli di bottiglia dello storage che impediscono l'analisi in tempo reale o quasi in tempo reale sono i seguenti.** In uno studio sull'utilizzo delle tecnologie di archiviazione dei dati, ESG ha scoperto che la stragrande maggioranza dei partecipanti esegue analisi in tempo reale o quasi in tempo reale (vedere la Figura 2).² Questo sottolinea ulteriormente l'importanza delle prestazioni richieste all'infrastruttura IT, soprattutto quella di storage.

Figura 2. *Frequenza delle operazioni di analisi dei dati*



Fonte: Enterprise Strategy Group, 2015.

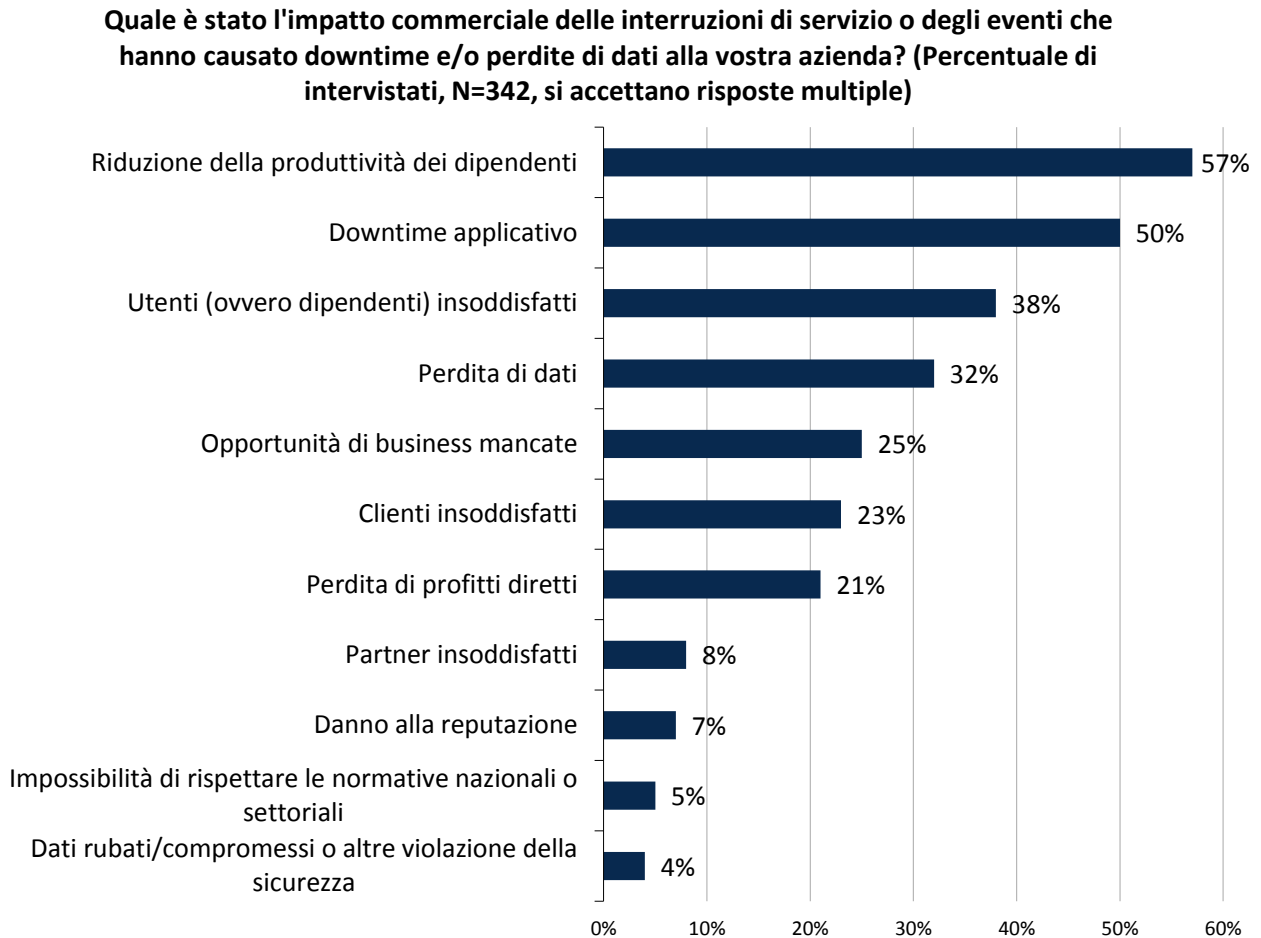
A mano a mano che le aziende crescono e maturano, cresce anche il numero dei potenziali clienti. Inoltre, in molti casi aumenta anche la quantità di dati mantenuta per cliente. Infine, con il tempo le aziende conserveranno una quantità di dati sempre maggiore, a mano a mano che crescono e si evolvono. Il risultato finale è un'enorme quantità di dati sui clienti da analizzare, e che continua ad aumentare, mentre la finestra temporale per il completamento delle query o dei report rimane invariata.

² Fonte: Ibid.

Progettare l'architettura di una soluzione di storage per supportare le esigenze in continuo aumento di applicazioni BI e CRM può essere molto problematico. Ma non è sufficiente che le soluzioni di storage forniscano prestazioni adeguate alle applicazioni BI e CRM. L'architettura di storage deve essere anche in grado di fornire livelli di overhead o scalabilità sufficienti per espandersi a mano a mano che aumentano le esigenze applicative, ma soprattutto deve essere in grado di gestire e supportare le operazioni a bassa latenza. Anche se l'aumento della larghezza di banda delle interconnessioni di storage, ad esempio a 8 Gb o 16 Gb, può essere spesso confuso con l'aumento delle prestazioni in generale, in molti casi l'aumento della larghezza di banda influisce in modo marginale sulle prestazioni dei carichi di lavoro BI e CRM. Tali applicazioni sono caratterizzate da un alto numero di piccole transazioni di I/O. Anche nelle piccole aziende (ovvero con 300 persone), in una giornata tipica il sistema CRM-BI può avere l'esigenza di gestire l'esecuzione di più di 3.200 query. È pertanto necessaria un'infrastruttura capace di rispondere tempestivamente a ogni richiesta di dati nel modo più veloce possibile. Poiché il numero delle transazioni aumenta probabilmente insieme al numero dei clienti effettivi o potenziali, si può arrivare in breve tempo a saturare la capacità di prestazioni dell'infrastruttura di storage.

- **Silos di storage o storage con scalabilità insufficiente.** In tutte le piccole e medie imprese che si espandono e acquisiscono clienti a un ritmo salutare, l'aumento del numero di clienti effettivi o potenziali combinato all'aumento della quantità delle informazioni conservate per ogni cliente determina anche un aumento della quantità dei dati che è necessario archiviare, proteggere e mettere a disposizione. I silos di storage o i sistemi DAS (Direct-Attached Storage) nei server possono raggiungere ben presto i propri limiti di capacità. Anche se si dispone di tutta la capacità necessaria, l'aumento delle richieste dati può saturare le capacità di prestazioni dell'infrastruttura. Uno qualsiasi di questi eventi può determinare costosi aggiornamenti e lunghe migrazioni dei dati.
- **Downtime o dati non disponibili.** La possibilità di eseguire analisi BI in tempo reale o di sfruttare le capacità CRM dipende in larga misura dai dati disponibili. In molte piccole e medie imprese, le applicazioni BI e CRM sono classificate come mission-critical, mentre qualsiasi downtime comporta una richiesta di risoluzione immediata da parte degli utenti finali. In base alle ricerche di ESG, i downtime possono ridurre la produttività e determinare perdite di dati, nervosismo negli utenti finali, insoddisfazione dei clienti e persino perdite di profitti (vedere la Figura 3).³

³ Fonte: ESG Research Brief, [Data Backup Trends at SMB Organizations](#), maggio 2013.

Figura 3. Impatto di business delle interruzioni di servizio o degli eventi che hanno causato downtime e/o perdite di dati

Fonte: Enterprise Strategy Group, 2015.

Un'interruzione prolungata delle funzionalità CRM verso la fine di un trimestre può ridurre il coinvolgimento dei clienti e persino i risultati finanziari. Inoltre, le piccole e medie imprese non dispongono in genere di risorse IT in eccesso da destinare all'identificazione, all'isolamento e alla risoluzione dei problemi, senza produrre un impatto negativo importante su altre aree di business.

- **Costi elevati dell'infrastruttura di storage.** Per ottenere livelli superiori di prestazioni, scala e disponibilità, sono in genere necessarie soluzioni di storage più costose (solitamente di tipo Enterprise). Anche se i vantaggi derivanti dalla maggiore attenzione al cliente consentita dalle applicazioni BI e CRM sono più che sufficienti a giustificare la spesa, le piccole aziende dispongono in genere di budget più ristretti, rispetto ai concorrenti più grandi, che limitano la possibilità di implementare costose soluzioni di storage di classe Enterprise.

Indipendentemente dai sintomi, è consigliabile risolvere o contenere i problemi correlati all'infrastruttura di storage, in modo da fornire l'ambiente ottimale per l'implementazione di applicazioni BI o CRM. Esistono alcune capacità essenziali per aiutare le aziende a risolvere tali problemi e ottenere il vantaggio competitivo garantito da una maggiore attenzione al cliente.

Considerazioni sullo storage per le applicazioni BI e CRM

Sono disponibili soluzioni di storage dotate di funzioni e funzionalità che consentono di risolvere le principali problematiche delle applicazioni BI e CRM, per realizzare un'infrastruttura con prestazioni e capacità scalabili al fine di soddisfare le possibili esigenze future. Le soluzioni di storage consolidate e dedicate, come lo storage SAN (Storage Area Network) forniscono da sempre i livelli di prestazioni e resilienza necessari per gli ambienti con applicazioni che gestiscono alti volumi di dati.

HPE offre soluzioni di storage che aiutano le aziende a concentrarsi sui clienti

Nel settore molti fornitori offrono soluzioni di storage SAN che supportano l'implementazione di applicazioni BI e CRM, ma solo HPE vanta due offerte progettate per risolvere le sfide connesse a questo tipo di applicazioni specificamente rivolte alle piccole e medie imprese, ovvero le famiglie HPE MSA e StoreVirtual.

La famiglia HPE MSA offre alle piccole e medie imprese storage SAN a costi accessibili, con funzioni di gestione intuitive e familiari per gli amministratori dei sistemi ProLiant e BladeSystems. MSA fornisce una suite di affidabili funzionalità per la protezione e la disponibilità dei dati, con due controller, oltre a servizi di replica, snapshot e copia dei volumi.

La seconda soluzione, HPE StoreVirtual, è disponibile come appliance fisica o come VSA (Virtual Storage Appliance) e offre la semplicità di una console di gestione comune, licenze all-inclusive e integrazione con l'hypervisor. Con StoreVirtual VSA, HPE si riconferma come uno dei fornitori più importanti in area storage, e uno dei pochi a offrire innovazioni e proprietà intellettuali in area storage software-defined. I prodotti di storage definiti dal software, come StoreVirtual VSA, offrono flessibilità a livello di hardware, perché permettono di implementare capacità di storage centralizzata sotto forma di software eseguito sui componenti hardware scelti dal cliente. Questo consente di combinare le funzionalità dello storage SAN con la possibilità di utilizzare alternative hardware a costi inferiori, come DAS. L'ecosistema risultante garantisce maggiore flessibilità nella scelta dell'hardware, la possibilità di integrare più rapidamente nuove tecnologie hardware nell'ambiente e, in ultima analisi, di ridurre i costi. StoreVirtual VSA fornisce anche funzionalità di protezione e disponibilità dei dati, che includono alta disponibilità, snapshot e replica. Ciascuna di queste offerte include funzionalità progettate per risolvere le problematiche delle implementazioni di storage per le applicazioni BI e CRM.

Garantire le prestazioni e le funzionalità necessarie per le applicazioni BI e CRM

Osservando più attentamente le caratteristiche di prestazioni delle applicazioni, si nota che le applicazioni BI e CRM più diffuse tendono a utilizzare grandi quantità di transazioni in piccoli blocchi. Per i carichi di lavoro di questo tipo, aumentare la larghezza di banda dell'interconnessione non consente in genere di migliorare le prestazioni. Esiste tuttavia una tecnologia di storage particolarmente adatta a questi modelli di accesso ai dati: lo stato solido. Liberi dai vincoli dei componenti a rotazione meccanica, i sistemi a stato solido consentono un incremento esponenziale delle prestazioni e una drastica riduzione della latenza delle transazioni. Tuttavia, nonostante il recente calo di prezzi, il costo di un alto numero di unità a stato solido può essere comunque eccessivo per il budget delle piccole e medie imprese. Se l'azienda non può permettersi una configurazione all-flash, come alternativa è possibile scegliere soluzioni di storage ibride, che combinano supporti a rotazione meccanica con unità a stato solido, per ottenere prestazioni superiori con costi di capacità molto più vicini a quello dei dischi rigidi tradizionali. Le opzioni ibride possono sfruttare le tecnologie a stato solido come cache o per un tier di storage. Nel caso del tiering, è possibile memorizzare una maggiore quantità di dati attivi nelle unità a stato solido e ridurre il trasferimento sui più economici supporti a rotazione meccanica. Se la tecnologia a stato solido viene utilizzata per il caching, i dati che risiedono nelle unità SSD sono una copia di quelli nei supporti a rotazione meccanica, e questo riduce le operazioni di elaborazione necessarie per spostare i dati fra i tier, ma riduce anche la capacità complessiva supportata.

Lo storage HPE MSA supporta le unità a stato solido, offrendo sia funzionalità di caching che di tiering, per garantire flessibilità in base alle esigenze specifiche delle applicazioni e ai requisiti di budget. La cache di lettura SSD delle soluzioni MSA migliora le prestazioni di lettura casuale permettendo di utilizzare le unità SSD come estensione della cache del controller. Le applicazioni BI e CRM eseguono spesso attività di lettura intensive, mentre le applicazioni di

analisi leggono più dati dei clienti per ottenere informazioni dettagliate. Il tiering automatico di MSA sfrutta un motore di I/O in tempo reale per posizionare i dati in modo intelligente sul tier di storage più appropriato, offrendo una maggiore quantità di capacità utilizzabile rispetto all'opzione di caching. Le soluzioni con tiering sono preferibili a quelle con caching se i dati rimarranno probabilmente sempre attivi o sempre inattivi, anziché passare continuamente da uno stato all'altro. Per le applicazioni CRM che consultano i nuovi dati dei clienti più frequentemente di quelli vecchi, il tiering può risultare vantaggioso. Lo storage HPE MSA è l'unico a offrire sia opzioni di caching che di tiering per le soluzioni SSD, mentre la maggior parte dei prodotti ne offre una sola. HPE StoreVirtual, invece, può essere implementato come software su un server virtualizzato e offre maggiore flessibilità, perché consente di sfruttare il disco a stato solido per lo storage, con la possibilità di limitare i costi iniziali. Quando viene implementato come appliance di storage, StoreVirtual offre inoltre funzionalità di tiering per spostare carichi di lavoro da o verso i tier SSD.

Le altre funzionalità di storage, ad esempio le funzioni di offload come clonazione e snapshot, consentono di migliorare le prestazioni delle attività BI o CRM. La clonazione permette di creare rapidamente una copia dei dati di produzione in un'area di storage aperta. Questa funzionalità consente di eseguire analisi di Business Intelligence sui set di dati di produzione, senza influire sulle prestazioni di tali dati. Gli snapshot utilizzano una combinazione di capacità di produzione e non di produzione per presentare uno snapshot dei dati in un momento specifico. L'uso di alcuni dati di produzione implica che l'analisi sugli snapshot influisce sulle prestazioni di produzione, anche se in misura minima, ma questa funzionalità può essere comunque molto utile per l'esecuzione di analisi sui dati di produzione. Entrambe le soluzioni di storage MSA e StoreVirtual forniscono funzionalità di snapshot. MSA supporta inoltre la clonazione tramite la funzionalità VolumeCopy, che semplifica la creazione di una copia dei dati di produzione da analizzare, proteggendo al tempo stesso le prestazioni del volume di produzione.

Scalare per supportare una quantità sempre crescente di dati sui clienti

Le soluzioni di storage consolidate, come le soluzioni SAN, consentono di scalare su richiesta la capacità e le prestazioni dello storage, per soddisfare le esigenze delle applicazioni BI e CRM. Il portafoglio di storage HPE molteplici opzioni di scalabilità, sia in verticale che in orizzontale. Lo storage HPE MSA consente di scalare in verticale, perché permette di aggiungere ulteriore capacità di storage ai controller esistenti senza influire sulle applicazioni attuali. Mentre alcune soluzioni scalabili in verticale possono incontrare colli di bottiglia prestazionali quando la quantità di dati aumenta per un determinato numero di controller, HPE MSA supporta l'aggiornamento dei controller sul posto, permettendo di aumentare capacità di elaborazione e memoria senza spostare i dati. Questa è la quarta generazione di MSA a offrire funzionalità di aggiornamento sul posto, proseguendo la sua tradizione di lungimiranza.

Lo storage HPE StoreVirtual utilizza un'architettura scalabile in orizzontale che consente di dimensionare sia la capacità che le prestazioni. Inoltre, essendo una soluzione di storage definito dal software, StoreVirtual può integrare più generazioni di hardware nello stesso pool, e questo può consentire alla soluzione di storage di riutilizzare l'hardware di storage esistente, permettendo al tempo stesso di accedere a tecnologie di elaborazione e memoria più rapide a mano a mano che si rendono disponibili. La scalabilità della capacità consente di scalare le prestazioni a costi più accessibili. La possibilità di scalare capacità e prestazioni garantisce che le soluzioni di storage saranno in grado di tenere il passo con il continuo aumento della quantità di dati archiviata dalle applicazioni BI e CRM.

L'attenzione ai clienti costituisce un requisito mission-critical per le aziende

Le funzionalità BI e CRM richiedono alti livelli di disponibilità e protezione. Le soluzioni MSA e StoreVirtual supportano entrambe le funzionalità di replica, garantendo la protezione dei dati critici dei clienti in più posizioni. Oltre a questo, gli ecosistemi di storage risultano maggiormente protetti quando includono una strategia di backup e protezione dati in aggiunta all'implementazione delle soluzioni prequalificate supportate, per garantire la protezione dei dati dei clienti utilizzati dalle applicazioni CRM e BI. HPE offre varie soluzioni di protezione dei dati, che sfruttano il backup sia su disco che su nastro.

La soluzione di backup su disco HPE StoreOnce garantisce flessibilità, tramite opzioni di implementazione sia fisiche che virtuali. HPE StoreOnce VSA offre la possibilità di sfruttare come destinazione di backup l'hardware server HPE o di terze parti esistente, riducendo le spese di capitale fino al 65%, rispetto ad altre soluzioni di backup dedicate basate su disco. StoreOnce integra con un ampio spettro di provider software di backup, offrendo alle piccole aziende la possibilità di scegliere tra i vari partner software, con la certezza che la soluzione è stata certificata e convalidata prima dell'implementazione nell'ambiente di produzione. Il sistema HPE StoreOnce può essere implementato anche come appliance di backup specializzata, per semplificare l'implementazione nelle aziende che non desiderano acquistare separatamente i componenti hardware e software.

Una soluzione prequalificata per aumentare l'affidabilità ed eliminare i problemi di implementazione

L'implementazione di un'infrastruttura IT può essere molto complessa. Spesso è necessario ricercare e valutare un'infinità di tecnologie e fornitori diversi, al fine di comprendere le differenze a livello tecnico e di prestazioni. La configurazione ottenuta combinando i vari componenti può essere una caratteristica unica di una specifica implementazione. Il risultato finale è una soluzione potenzialmente all'avanguardia, mentre l'azienda desiderava una soluzione precollaudata e molto meno rischiosa. HPE offre una gamma completa di componenti di infrastruttura, compresi server, prodotti di rete e di storage, oltre alle soluzioni di backup. Acquistando una suite completa di soluzioni dallo stesso partner, le aziende possono avere la certezza che la soluzione end-to-end è stata convalidata e qualificata prima dell'implementazione nell'ambiente di data center.

Assistenza e supporto in caso di problemi

Alcuni fornitori di storage forniscono supporto solo tramite e-mail e garantiscono solo una risposta entro il giorno successivo. Anche se questi livelli di assistenza possono essere accettabili per alcune organizzazioni, molte piccole e medie imprese non possono permettersi il lusso di subire interruzioni prolungate del servizio e non dispongono di personale IT in grado di risalire alla causa ultima e diagnosticare i problemi internamente. La scelta di un partner con personale di assistenza e supporto affidabile ed esperto offre all'azienda la serenità che deriva dalla certezza di sapere che qualsiasi problema verrà risolto tempestivamente. Oltre a una varietà di offerte di assistenza e supporto, HPE offre copertura a livello mondiale con personale di supporto specializzato. L'ampia rete dei partner HPE include anche provider di soluzioni locali specializzati in tecnologie HPE, che forniscono alle piccole aziende una persona a cui rivolgersi in caso di interruzione del servizio o problemi di prestazioni.

Soluzioni accessibili per il budget delle imprese non Fortune 500

Come abbiamo visto in precedenza, esistono varie soluzioni di storage in grado di offrire le funzionalità richieste dalle implementazioni BI e CRM. Tuttavia, il numero dei prodotti che possono rientrare nel budget delle piccole e medie imprese è molto più limitato. Lo storage HPE MSA presenta un ottimo rapporto costo/prestazioni, garantendo un rapporto IOPS/dollaro 3-4 volte superiore rispetto ad altre soluzioni di storage paragonabili, con prestazioni 4 volte superiori a quelle delle soluzioni SAN di livello base dello stesso tipo, assicurando le prestazioni necessarie per i carichi di lavoro BI e CRM e al tempo stesso contenendo i costi. Lo storage HPE StoreVirtual offre la possibilità di sfruttare i componenti hardware commerciali offerti da vari produttori, limitando le spese di capitale ed evitando la dipendenza da un singolo fornitore, e al tempo stesso di integrare componenti hardware di nuova generazione appena sono disponibili. Inoltre, HPE fornisce gratuitamente 1 TB di capacità StoreVirtual con i server ProLiant di nona generazione, per offrire alle aziende la possibilità di valutare StoreVirtual senza alcun investimento a priori. Come StoreVirtual, anche StoreOnce offre la possibilità di utilizzare componenti hardware preconfezionati, limitando i costi di protezione dei dati.

Una verità incontestabile

La tecnologia sta cambiando il modo in cui le aziende interagiscono con i clienti, aumentando la concorrenza nell'acquisizione e nella fidelizzazione dei clienti. I nuovi strumenti di Business Intelligence e le applicazioni CRM (Customer Relationship Management) offrono alle aziende informazioni più dettagliate e permettono di concentrarsi maggiormente sui clienti. Tali applicazioni possono sovraccaricare l'architettura sottostante, soprattutto l'hardware di storage. Queste esigenze risultano particolarmente onerose per le piccole e medie imprese. HPE fornisce soluzioni di storage che consentono di risolvere le problematiche delle applicazioni BI e CRM, con livelli di prezzi e funzionalità espressamente studiati per le aziende più piccole. Il portafoglio HPE garantisce innovazione sia nelle offerte fisiche che con le soluzioni virtuali, e consente di realizzare lo storage definito dal software rendendolo accessibile alle piccole e medie imprese. Oltre alle tecnologie, HPE offre una ampia e robusta varietà di servizi di assistenza e supporto, disponibili anche attraverso la sua rete di partner locali, che aiutano le piccole e medie imprese a far progredire l'infrastruttura per rispondere alle richieste sempre più evolute di dipendenti e clienti. Se la vostra azienda desidera implementare soluzioni per aumentare l'attenzione ai clienti, è consigliabile includere HPE e il suo portafoglio di storage nella valutazione.

Pub HPE N. 4AA5-6928ITE



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