

Informe técnico

Cómo habilitar a las empresas pequeñas y medianas para que adquieran y retengan clientes en un mundo digital en evolución

Por Scott Sinclair, analista; Mark Peters, analista senior y Monya Keane, analista de investigación

Enero de 2015

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

© 2015 por The Enterprise Strategy Group, Inc. Se reservan todos los derechos.

Contenido

Introducción	3
Desafíos al implementar almacenamiento para aplicaciones de BI y CRM	4
Consideraciones de almacenamiento para las aplicaciones de BI y CRM	7
HPE ofrece soluciones de almacenamiento para ayudar a las organizaciones a enfocarse en los clientes.....	7
Proporcionar el rendimiento y las características necesarias para las aplicaciones de BI y CRM.....	7
Escalabilidad para admitir una cantidad en aumento de datos del cliente	8
El enfoque en el cliente es de misión crítica para las empresas	9
Una solución precalificada de mayor confiabilidad y una implementación sin contratiempos.....	9
Servicios y soporte si ocurren problemas.....	9
Accesibilidad para los presupuestos que no son Fortune 500	9
La verdad más grande	10

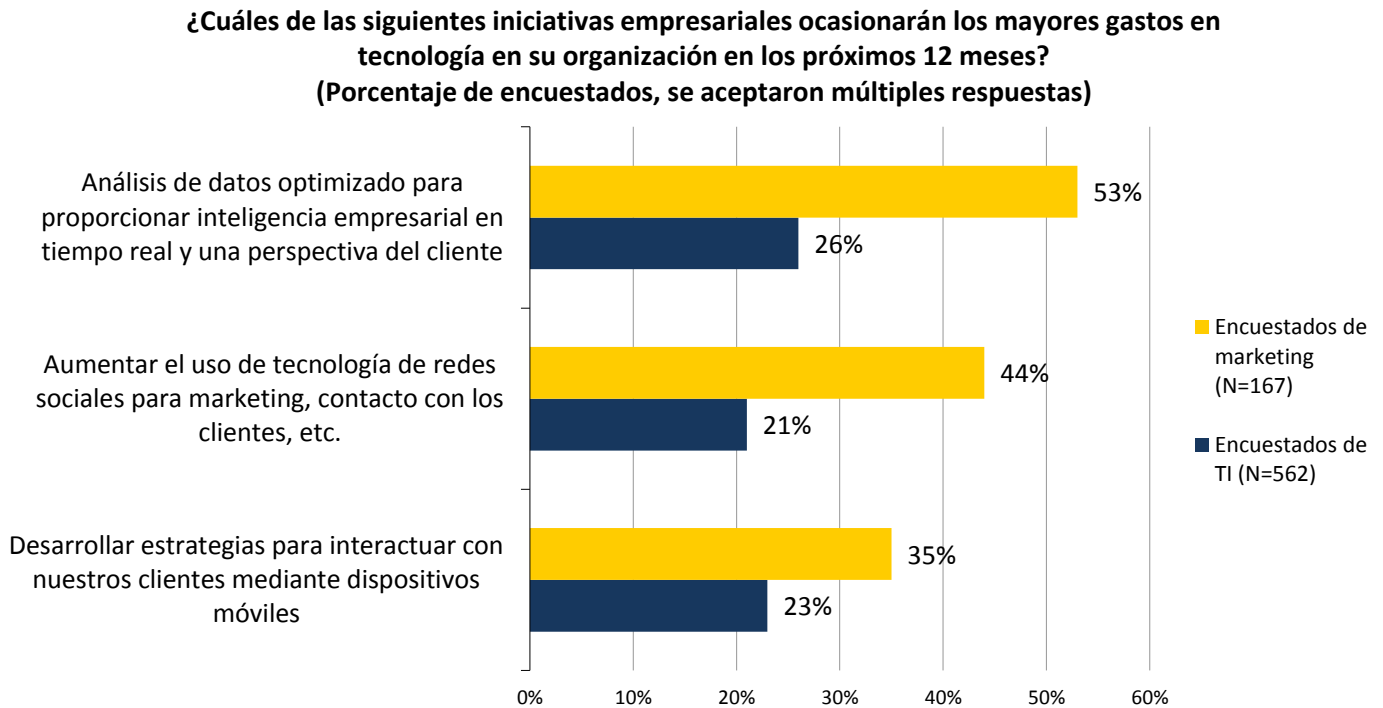
Todos los nombres de las marcas registradas son propiedad de sus respectivas empresas. La información incluida en esta publicación se obtuvo a través de fuentes que The Enterprise Strategy Group (ESG) considera confiables, pero no cuenta con la garantía de ESG. Esta publicación puede incluir opiniones de ESG que están sujetas a cambios periódicos. Esta publicación está protegida por derechos de autor de The Enterprise Strategy Group, Inc. Cualquier reproducción o redistribución de esta publicación, total o parcial, en forma impresa, en formato electrónico o por otros medios a personas no autorizadas para recibirla, sin el consentimiento expreso de The Enterprise Strategy Group, Inc., constituye una violación de las leyes de copyright de los Estados Unidos y estará sujeta a una acción por daños civiles y, si corresponde, a un proceso penal. En caso de dudas, comuníquese con el área de Relaciones con el Cliente de ESG al (508) 482 0188.

Introducción

Con nuevas tecnologías, suelen aparecer nuevas oportunidades, especialmente en los negocios. La llegada de innovaciones como las redes sociales y los dispositivos móviles está cambiando la manera en que las empresas interactúan con los clientes y cómo los clientes desean relacionarse. Las oportunidades generadas por la automatización del equipo de ventas, la inteligencia de negocios (BI) y las aplicaciones de administración de la relación con clientes (CRM) proporcionan nuevos niveles de comprensión que ayudan a las empresas a adquirir nuevos clientes con más eficacia y retenerlos por más tiempo. Como resultado directo, las organizaciones que invierten en comprender mejor a los clientes potenciales, probablemente verán retornos mejores que las empresas que poseen una comprensión limitada de su base de clientes. En busca de la ventaja competitiva derivada de un enfoque mejorado en el cliente, las organizaciones de TI aumentaron las inversiones en BI y análisis, y la infraestructura subyacente para dar soporte a esas aplicaciones.

Enterprise Strategy Group (ESG) realizó encuestas a organizaciones de TI en 2014 para investigar sus tendencias de inversión en tecnología. Cuando se les preguntó qué iniciativas impulsarían el mayor gasto en tecnología en los próximos 12 meses, la respuesta más frecuente fue un mejor análisis de datos para la inteligencia de los negocios y la comprensión de los clientes (vea la Figura 1).¹

Figura 1. La TI y el marketing priorizan iniciativas de inteligencia de negocios y análisis de datos



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

Las capacidades avanzadas de análisis de negocios pueden proporcionar a las organizaciones la ventaja competitiva muy deseada al adquirir y retener nuevos clientes potenciales. Sin embargo, el valor que las organizaciones reciben de esas aplicaciones inteligentes puede verse seriamente afectado por la infraestructura de TI subyacente. Con la infraestructura correcta, especialmente la infraestructura de almacenamiento correcta, las organizaciones pueden mejorar su potencial para obtener mayores retornos de las aplicaciones de BI y CRM. Mientras que el interés en aplicaciones de BI y CRM prevalece sin importar el tamaño de la organización, las pequeñas y medianas empresas pueden enfrentar desafíos al diseñar e implementar arquitecturas de almacenamiento optimizadas.

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

Desafíos al implementar almacenamiento para aplicaciones de BI y CRM

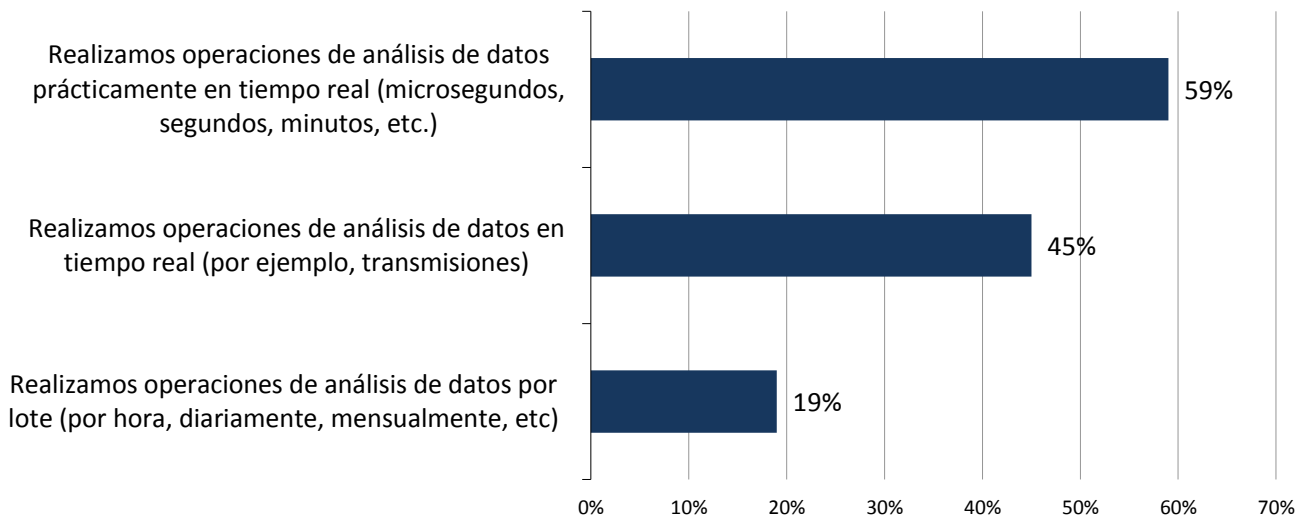
Las pequeñas y medianas empresas enfrentan el desafío de hacer más con menos en un panorama de TI en constante evolución. La ampliación de la infraestructura de TI para aprovechar los beneficios de las aplicaciones de BI y CRM puede presentar varios desafíos, que pueden exacerbarse ante los recursos limitados disponibles para pequeñas organizaciones (en términos de presupuesto y personal). A pesar de esos desafíos, la necesidad de mantenerse más competitivo y mejorar la relación con los clientes está siempre presente.

En busca de una ventaja competitiva, las organizaciones recopilan una cantidad cada vez mayor de datos sobre los clientes. A medida que crece el volumen de datos sobre los clientes, las organizaciones tienen más datos para almacenar, proteger y analizar. A medida que la cantidad de clientes potenciales aumenta y cambia con el tiempo, la tecnología de almacenamiento puede volverse un "cuello de botella" que limita la capacidad de los usuarios finales de analizar los datos en forma oportuna.

- Los cuellos de botella de almacenamiento impiden el análisis en tiempo real o prácticamente en tiempo real:** En una investigación sobre los usos del análisis de los datos, ESG descubrió que la gran mayoría de los participantes informó que realizan análisis en tiempo real o prácticamente en tiempo real (vea la Figura 2).² Esto hace más hincapié en el rendimiento exigido por la infraestructura de TI, especialmente la infraestructura de almacenamiento.

Figura 2. Frecuencia de operaciones de análisis de datos

¿Cuál de las siguientes opciones se puede usar para describir las diversas operaciones de análisis de datos que realiza su empresa? (Porcentaje de encuestados, N=370; se aceptaron múltiples respuestas)



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

A medida que las empresas crecen y maduran, la cantidad de clientes potenciales aumenta. Además, en muchos casos la cantidad de datos que se retiene por cliente aumenta. Y, finalmente, con el tiempo las empresas guardarán más datos sobre los clientes a medida que las empresas crecen y cambian. El resultado final es una cantidad enorme y en constante crecimiento de puntos de datos de clientes para analizar, mientras que el tiempo para completar consultas o ejecutar informes no aumentará.

El desarrollo de una solución de almacenamiento capaz de soportar las exigencias en aumento de las aplicaciones de BI y CRM puede presentar grandes desafíos. Las soluciones de almacenamiento deben proporcionar no solo el rendimiento necesario para las aplicaciones de BI y CRM: La arquitectura de almacenamiento también debe ser capaz de proporcionar lo suficiente para gastos generales o

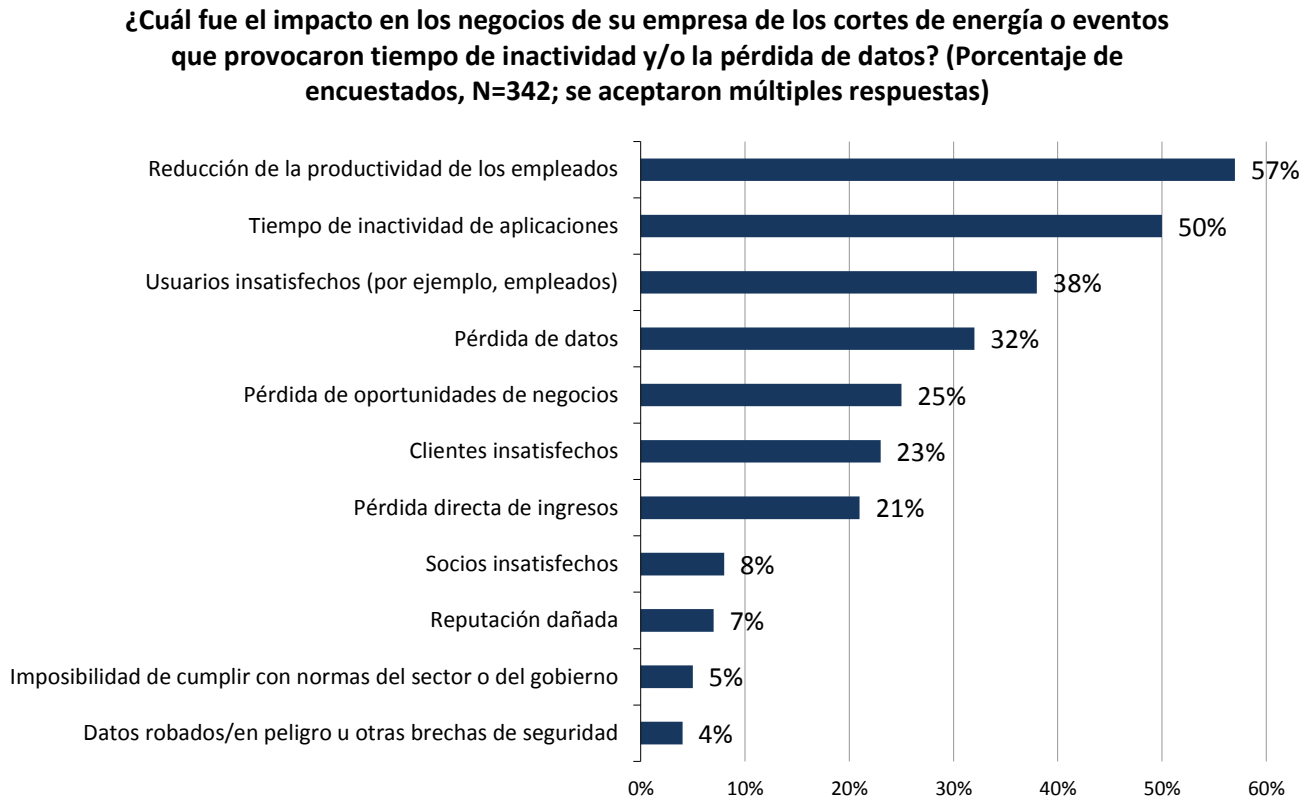
² Fuente: Ibíd.

escalabilidad para crecer según las necesidades de las aplicaciones, específicamente la capacidad de proporcionar y sostener operaciones de baja latencia. Si bien las interconexiones de almacenamiento de ancho de banda más alto, como 8 Gb o 16 Gb, se pueden confundir con una mejora general del rendimiento, el aumento de ancho de banda muchas veces tiene solo un pequeño impacto en el rendimiento de las cargas de trabajo de BI y CRM. Estas aplicaciones se caracterizan por grandes cantidades de pequeñas transacciones de E/S. Incluso en pequeñas empresas (por ejemplo, de 300 personas), el sistema CRM-BI tal vez deba manejar mucho más que 3200 ejecuciones de consultas en un día típico. Por lo tanto, requieren infraestructuras que puedan responder a cada solicitud de datos de la manera más rápida posible. Con la posibilidad de aumento de la cantidad de transacciones a medida que aumentan los clientes reales o potenciales, el rendimiento de la infraestructura de almacenamiento se puede saturar con rapidez.

- **Silos de almacenamiento o escalabilidad de almacenamiento insuficiente:** En cualquier PyME que esté creciendo y adquiriendo clientes a un buen ritmo, el efecto combinado del aumento de la cantidad de clientes reales y potenciales y la cantidad de información por cliente que se retiene también puede aumentar el volumen de datos que es necesario almacenar, proteger y mantener disponible. Los silos de almacenamiento o el almacenamiento de conexión directa (DAS) en el servidor puede ser llevados a sus límites de capacidad. Aunque exista la capacidad necesaria, la demanda en aumento de datos puede saturar la capacidad de rendimiento de la infraestructura. Cualquiera de estos hechos tiene el potencial de llevar a actualizaciones costosas y migraciones de datos que consumen mucho tiempo.
- **Indisponibilidad de datos o tiempo de inactividad:** La habilidad para ejecutar análisis de BI o aprovechar las capacidades de CRM en tiempo real depende en gran medida de la disponibilidad de los datos. En muchas PyME, las aplicaciones de BI y CRM se clasifican como de misión crítica, en donde cualquier inactividad genera solicitudes inmediatas de resolución por parte de los usuarios finales. Según la investigación de ESG, el tiempo de inactividad puede impedir la productividad y generar pérdidas de datos, usuarios finales enojados, clientes insatisfechos e incluso la pérdida de ingresos (vea la Figura 3).³

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

Figura 3. Impacto de los cortes de energía o eventos que generan tiempo de inactividad y/o la pérdida de datos en los negocios



Fuente: Enterprise Strategy Group, 2015.

Los cortes de energía inesperados en las capacidades de CRM cuando la empresa está cerca del final del trimestre pueden dificultar el contacto con los clientes y posiblemente afectar los resultados financieros. Además, las pequeñas y medianas empresas en general no tienen recursos de TI excedentes que asignar a la resolución, el aislamiento y la reparación de problemas sin tener un impacto negativo en otros sectores del negocio.

- Elevados costos de infraestructura de almacenamiento:** El alto rendimiento, la escalabilidad y la disponibilidad son características que suelen asociarse a soluciones de almacenamiento (tradicionales para empresas) más costosas. Aunque los beneficios de un mayor foco en el cliente que ofrecen las aplicaciones de BI y CRM justifican la inversión, las empresas más pequeñas muchas veces tienen presupuestos más restringidos que los competidores de mayor tamaño, lo que limita su capacidad para implementar las soluciones de almacenamiento de clase empresarial más costosas.

Independientemente del origen de los síntomas, es mejor resolver o mitigar los desafíos de la infraestructura de almacenamiento para proporcionar un entorno óptimo para la implementación de aplicaciones de BI o CRM. Algunas capacidades clave pueden ayudar a las organizaciones a resolver estos desafíos y permitir que consigan la ventaja competitiva que deriva de un mayor enfoque en el cliente.

Consideraciones de almacenamiento para las aplicaciones de BI y CRM

Las soluciones de almacenamiento poseen características y funciones que ayudan a hacer frente a los principales desafíos de las soluciones de BI y CRM y proporcionan una infraestructura escalable tanto en rendimiento como en capacidad para manejar las posibles exigencias futuras. El almacenamiento dedicado y consolidado como SAN (red de área de almacenamiento) tiene la reputación de proporcionar el rendimiento y la adaptabilidad necesarios para entornos de aplicaciones con uso intensivo de datos.

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

Mientras que varios proveedores del sector ofrecen soluciones de almacenamiento SAN para dar soporte a implementaciones de aplicaciones BI y CRM, un proveedor en particular, HPE, ofrece dos opciones únicas de almacenamiento: las familias HPE MSA y StoreVirtual, diseñadas para solucionar los desafíos que representan estos tipos de aplicaciones para pequeñas y medianas empresas.

El almacenamiento HPE MSA brinda almacenamiento SAN accesible para pequeñas y medianas empresas, con una administración intuitiva diseñada pensando en los administradores ProLiant y BladeSystems. MSA proporciona un conjunto robusto de capacidades de disponibilidad y protección de datos, con dos controladoras, replicación, instantáneas y servicios de copia por volumen.

La segunda solución, HPE StoreVirtual se entrega como dispositivo o como dispositivo de almacenamiento virtual (VSA) y proporciona la sencillez de la administración común, con licencias todo incluido e integración con hipervisor. StoreVirtual VSA hace posible que HPE sea uno de los pocos grandes del almacenamiento que ofrecen TI de extremo a extremo con innovación y propiedad intelectual en el espacio de almacenamiento definido por software. Las ofertas de almacenamiento definido por software como StoreVirtual VSA, brindan flexibilidad de hardware al permitir que las organizaciones implementen la capacidad de almacenamiento centralizado como software en el hardware que elijan. El resultado es la combinación de capacidades de almacenamiento SAN con la capacidad de aprovechar la ventaja de hardware de costo más bajo, como DAS. El ecosistema resultante permite mayor flexibilidad en la elección del hardware, la capacidad de integrar nuevas tecnologías de hardware en el entorno con más rapidez, además de ayudar a reducir los costos. StoreVirtual VSA también brinda las capacidades de disponibilidad y protección de datos, que incluyen alta disponibilidad, instantáneas y replicación. Cada una de estas ofertas proporciona capacidades diseñadas para lidiar con los desafíos de las implementaciones de almacenamiento para las aplicaciones de BI y CRM.

Proporcionar el rendimiento y las características necesarias para las aplicaciones de BI y CRM

Al examinar de cerca las características de rendimiento de las aplicaciones, las aplicaciones de BI y CRM más comunes tienden a aprovechar grandes cantidades de transacciones en bloques pequeños. Con frecuencia, para estos tipos de carga de trabajo, el aumento de ancho de banda de interconexión no ayudará a mejorar el rendimiento, pero existe una tecnología de almacenamiento que tiene éxito con estos tipos patrones de acceso a los datos: el estado sólido. Al no tener componentes con rotación mecánica, el estado sólido puede proporcionar un gran aumento del rendimiento y reducir considerablemente la latencia de las transacciones. Sin embargo, a pesar de las recientes bajas del precio, grandes cantidades de estado sólido pueden pesar en el presupuesto de pequeñas y medianas empresas. Si una configuración completamente flash está fuera del presupuesto de una empresa, las alternativas son soluciones de almacenamiento híbridas, que combinen medios giratorios con medios de estado sólido, para brindar un rendimiento mejorado, con una capacidad y un precio mucho más próximo al del disco duro tradicional. Las opciones híbridas pueden aprovechar el estado sólido como caché o como un nivel de almacenamiento. Como nivel de almacenamiento, se pueden almacenar más datos activos en estado sólido y los datos menos activos se trasladan a discos giratorios más económicos. Como caché, los datos guardados en estado sólido son una copia de los almacenados en discos giratorios, lo que reduce la cantidad de procesamiento de almacenamiento necesaria para transferir datos entre niveles, pero también reduce la capacidad total general soportada.

Los recursos del Almacenamiento HPE MSA son compatibles con el estado sólido y ofrecen tanto caché como niveles, lo que proporciona flexibilidad según las necesidades específicas de las aplicaciones y los requisitos de presupuesto. La lectura caché de SSD de MSA mejora el rendimiento de la lectura aleatoria al permitir que las SSD funcionen como una extensión de caché de controladora. Las aplicaciones de BI y CRM muchas veces deben soportar conjuntos pesados de operaciones de lectura y el análisis lee múltiples puntos de datos de los clientes para lograr una perspectiva. Los niveles automatizados de MSA aprovechan el motor de E/S en tiempo real para colocar los datos de manera inteligente en el "nivel" de almacenamiento más adecuado y de ese modo ofrecen más capacidad utilizable que la opción de caché. Las soluciones en niveles ofrecen más beneficios que las de caché cuando los datos quedan activos o inactivos, en lugar de fluctuar entre los dos estados. En aplicaciones de CRM donde los datos de clientes nuevos se acceden con mucha más frecuencia que los antiguos, los niveles pueden proporcionar una ventaja. El almacenamiento HPE MSA es el único que ofrece las opciones de caché y de niveles para SSD, mientras que la mayoría de las soluciones ofrecen solo una de esas opciones. Sin embargo, HPE StoreVirtual se puede implementar como software en un servidor virtualizado y ofrece más flexibilidad porque el disco de estado sólido se aprovecha para almacenamiento, lo que potencialmente admite un costo inicial más bajo. StoreVirtual también ofrece capacidad de niveles para transferir cargas de trabajo a los niveles de SSD o desde ellos, cuando se implementa como dispositivo de almacenamiento.

Otras capacidades de almacenamiento que pueden ayudar a brindar un mejor rendimiento de las actividades de BI o CRM incluyen recursos de descarga de datos como la clonación y las instantáneas. La clonación permite crear rápidamente una copia de los datos de producción en espacios de almacenamiento abiertos. Esta función permite que los análisis de la inteligencia de negocios se completen en grupos de datos de producción, sin afectar el rendimiento de los datos de producción. Las instantáneas usan una combinación de capacidades de producción y no-producción para presentar una instantánea de los datos en un momento determinado. El uso de algunos datos de producción de hecho significa que el análisis de las instantáneas afectará en cierta medida, posiblemente baja, el rendimiento de la producción, a pesar de ello este recurso puede ser muy útil al ejecutar análisis sobre datos de producción. Tanto la solución de almacenamiento MSA como StoreVirtual ofrecen la capacidad de instantáneas. MSA también ofrece soporte para clonación con la función de copia de volumen, lo que simplifica el proceso de creación de una copia de los datos de producción para análisis, además de proteger el rendimiento del volumen de producción.

Escalabilidad para admitir una cantidad en aumento de datos del cliente

Las soluciones de almacenamiento consolidadas, como SAN, pueden brindar la posibilidad de ampliar las capacidades de almacenamiento y rendimiento según demanda para adecuarse a las necesidades de las aplicaciones de BI y CRM. HPE ofrece diversas opciones de escalamiento en su portafolio de almacenamiento, con opciones de escalamiento tanto vertical como horizontal. El almacenamiento HPE MSA se puede escalar, con la capacidad de agregar más capacidad de almacenamiento a las controladoras existentes sin afectar las aplicaciones existentes. Aunque algunas soluciones de expansión pueden experimentar cuellos de botella a medida que la cantidad de datos aumenta detrás de una cantidad determinada de controladoras, MSA de HPE admite actualizaciones de controladora en el lugar, lo que permite mejorar el procesamiento y la memoria y mantener los datos en su lugar. Esta es la cuarta generación de actualizaciones que MSA proporcionó en el lugar, a partir de un historial de durabilidad.

El almacenamiento HPE StoreVirtual utiliza una arquitectura de escalamiento horizontal, lo que proporciona la capacidad para escalar tanto en términos de capacidad como de rendimiento. Además, como solución de almacenamiento definida por software, StoreVirtual puede integrar varias generaciones de hardware en el mismo conjunto, lo que puede proporcionar una solución de almacenamiento con la capacidad para reutilizar el hardware de almacenamiento existente y, al mismo tiempo, permitir el acceso a tecnologías de procesamiento y de memoria más rápidas tan pronto como estén disponibles. El resultado es una mejora del rendimiento más accesible con aumento de capacidad. La posibilidad de aumentar la capacidad y el rendimiento puede ayudar a garantizar que sus soluciones de almacenamiento soportarán la cantidad en constante aumento de datos de clientes almacenados en las aplicaciones de BI y CRM existentes.

El enfoque en el cliente es de misión crítica para las empresas

La relación con los clientes y las capacidades de inteligencia de negocios requieren altos niveles de disponibilidad y protección. Tanto la solución MSA como la solución StoreVirtual poseen capacidades de replicación, lo que asegura que los datos críticos de los clientes estarán protegidos en múltiples ubicaciones. Además, los ecosistemas de almacenamiento están mejor protegidos cuando incluyen una estrategia de protección y copia de seguridad de datos además de implementar soluciones compatibles precalificadas para que los datos de los clientes detrás de las aplicaciones de CRM y BI estén protegidos. HPE ofrece múltiples soluciones de protección de datos que aprovechan tanto la copia de seguridad en disco como en cinta.

La solución HPE StoreOnce con copia de seguridad basada en disco ofrece flexibilidad al proporcionar opciones de implementación tanto física como virtual. HPE StoreOnce VSA proporciona la capacidad de aprovechar el hardware de servidores HPE o de otros fabricantes existentes como objetivo de las copias de seguridad, con un potencial de ahorros de hasta el 65 % en comparación con otras soluciones de copia de seguridad dedicadas, basadas en disco. StoreOnce se integra con una amplia gama de software de copia de seguridad de diferentes proveedores, ofreciendo a las pequeñas empresas flexibilidad entre socios de software y, al mismo tiempo, proporcionando la tranquilidad de saber que la solución está calificada y validada antes de su implementación en el piso de producción. HPE StoreOnce también se puede implementar como dispositivo de copia de seguridad específico, simplificando la implementación en aquellas empresas que no desean adquirir capacidades de software y hardware por separado.

Una solución precalificada de mayor confiabilidad y una implementación sin contratiempos

La implementación de una estructura de TI puede ser una tarea compleja. Con frecuencia, el proceso incluye la investigación y evaluación de una gran cantidad de tecnologías de diferentes proveedores para comprender las diferencias técnicas y de rendimiento. Una vez que se reúnen los diferentes componentes, la configuración resultante puede ser única para esa implementación específica. El resultado final puede ser una solución con una configuración de vanguardia, cuando lo que se deseaba originalmente era algo prevalidado y mucho menos arriesgado. HPE proporciona un conjunto completo de componentes de infraestructura, con inclusión de servidores, redes y almacenamiento, además de soluciones de copia de seguridad. Al suministrar un conjunto completo de soluciones del mismo socio, las empresas pueden estar tranquilas, ya que la solución de extremo a extremo se validó y calificó antes de la implementación en el espacio físico de sus centros de datos.

Servicios y soporte si ocurren problemas

Algunos proveedores de almacenamiento solo proporcionan soporte mediante correo electrónico y solo prometen respuesta al día siguiente. Si bien esos niveles de servicios pueden ser aceptables para algunas empresas, hay muchas pequeñas y medianas empresas que no pueden darse el lujo de quedarse sin servicio por un largo período o con un equipo de TI que no puede identificar la causa raíz ni diagnosticar problemas a nivel interno. Al elegir un socio con un conjunto de servicios sólido, comprobado y con personal de soporte, obtiene la tranquilidad de que, si ocurren problemas, se resolverán con rapidez. HPE no solo proporciona una amplia variedad de ofertas de servicios y soporte, sino que también ofrece cobertura en todo el mundo, con personal de soporte experimentado. Además, HPE proporciona una extensa red de socios proveedores de soluciones locales con capacitación en tecnología de HPE, permitiendo que las pequeñas empresas tengan a alguien cerca en caso de problemas de rendimiento o interrupciones.

Accesibilidad para los presupuestos que no son Fortune 500

Tal como mencionamos anteriormente, varias soluciones de almacenamiento proporcionan las capacidades que exigen las implementaciones de BI y CRM. Sin embargo, son pocas las ofertas que caben en el presupuesto de pequeñas y medianas empresas. El almacenamiento HPE MSA está optimizado en lo que se refiere a costo por rendimiento, proporcionando 3 a 4 veces más IOPS por dólar comparado con otras soluciones de almacenamiento similares, el cuádruple de rendimiento que las soluciones SAN básicas comparables, lo que representa el rendimiento necesario para las cargas de trabajo de BI y CRM, manteniendo los costos bajos. El almacenamiento

HPE StoreVirtual proporciona flexibilidad para aprovechar hardware disponible de varios proveedores, mantener un nivel bajo de inversiones de capital al protegerse contra la dependencia de un único proveedor y permitir la integración de nuevas generaciones de hardware cuando estén disponibles. HPE también ofrece 1 TB de StoreVirtual gratuito con la novena generación de ProLiant, permitiendo que las empresas evalúen StoreVirtual sin costos anticipados. Similar a StoreVirtual, StoreOnce también proporciona la capacidad de aprovechar el hardware disponible, manteniendo bajos los costos de protección de datos.

La verdad más grande

La tecnología está cambiando el modo en que las empresas interactúan con los clientes, aumentando la competencia para adquirir y retener clientes. Las nuevas herramientas de inteligencia de negocios y las aplicaciones de administración de la relación con los clientes proporcionan a las empresas la comprensión necesaria y mejoran el enfoque en el cliente. Estas aplicaciones pueden exigir mucho de la arquitectura de hardware subyacente, especialmente el hardware de almacenamiento. Estas exigencias pueden ser considerablemente más costosas para pequeñas y medianas empresas. HPE brinda soluciones que ayudan a hacer frente a los desafíos de las aplicaciones de BI y CRM, con accesibilidad y funcionalidad pensadas para las empresas más pequeñas. El portafolio de HPE muestra innovación en todas las ofertas, físicas o virtuales, al hacer que el almacenamiento definido por software se vuelva realidad... y que sea accesible para las empresas pequeñas y medianas. Junto con la tecnología, HPE ofrece una vasta y sólida red de servicios, soporte y socios locales para ayudar a las pequeñas y medianas empresas con la evolución de su infraestructura y satisfacer las demandas cada vez más avanzadas de los clientes y del negocio. A medida que su organización implementa soluciones para ayudar a mejorar el enfoque en el cliente, no deje de incluir a HPE y su portafolio de almacenamiento en esa investigación.

HPE Pub No. 4AA5-6928SPL



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