

# CASO DE ÉXITO

## INTEGRACIÓN DE SISTEMAS

### CLIENTE:

Empresa de Manufactura de Ropa.

### NECESIDAD:

El cliente tenía una BD muy grande y requería una mejora en el tiempo de respuesta.

### BENEFICIOS HACIA EL CLIENTE:

- Hacer más eficiente la BD.
- Ahorros en licenciamiento.
- Un solo proveedor de servicios de TI.

### CICLO DE VENTA:

El ciclo de venta, desde que se detectó hasta que se implementó, fue de aproximadamente 6 meses.

### RETO:

- Convencer al cliente de que el uso de sistemas de ingeniería de Oracle mejora el tiempo de respuesta de las bases de datos.
- Resolver la necesidad del cliente con una solución que cubriera sus dolencias.
- Por el proceso de compras del cliente, análisis con planeación de 1 año de antelación, era complicado que autorizara una compra fuera de este proceso.

### SOLUCIÓN CONTRATADA:

#### disponibilidad de la información

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS

A través de **System Integration** se vendió un Exadata más Licenciamiento y Servicios.

Ventajas:

- Optimización de recursos.
- Un solo punto de contacto como proveedor de servicios de TI.
- Pago bajo el esquema de Opex, como Servicio Administrado

**Alestra es el socio tecnológico que necesitas, para implementar soluciones de primer nivel en tus proyectos y volverlos realidad.**