

CASO DE ÉXITO

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS

CLIENTE:

Empresa de manufactura que además brinda soluciones de colaboración para comunicaciones de misión crítica, comunicación avanzada y soluciones de colaboración para seguridad pública, defensa y transporte.

Es una empresa de nivel mundial con base en Francia y alrededor de 12 mil empleados en 5 países.

NECESIDAD:

Resolver necesidad de máquinas virtuales y de recuperación de Desastre en 2 sitios. Además, se buscaba hacer más eficientes los recursos contratados de Data Center.

BENEFICIOS HACIA EL CLIENTE:

- Hacer más eficientes los recursos contratados en el Data Center
- ERP en dos sitios / Oficina del cliente y Data Center Alestra Qro.
- Fácil administración de recursos de TI
- Ahorro al tener un esquema de Opex para la solución adquirida.

CICLO DE VENTA:

El ciclo de venta desde que se detectó hasta que se implementó fue de 6 a 9 meses aproximadamente.

RETO:

- Resolver la necesidad del cliente con una solución tecnológica y adecuarla para que cubriera el 100% de la dolencia que tenía; ya que contaba con varios servidores en sus oficinas y otro número similar para el Data Center.
- Ofrecer una solución de vanguardia tecnológica, que ayudara a la reducción de costos.
- Que tuviera fácil administración de Recursos
- Con optimización de licenciamientos para servidores

SOLUCIÓN CONTRATADA:

Primera venta de Simplivity con Alestra, redujo el número de servidores en 2 sitios (oficina de cliente y data Center de Alestra).

La venta fue a través de System Integration, como Renovación de Infraestructura.

Ventajas:

- Optimización de recursos.
- Un solo punto de contacto como proveedor de servicios de TI.
- Pago bajo el esquema de Opex, como Servicio Administrado.
- Solución de gestión todo en uno en Infraestructura Hiperconvergente, que acelera el rendimiento de aplicaciones y mejora la eficiencia.

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