

CASO DE ÉXITO

INTEGRACIÓN DE SISTEMAS

CLIENTE:

Una de las cadenas más importantes de joyería y relojería con sucursales en 10 estados de la república como Nuevo León, CDMX, Jalisco, Querétaro, entre otros.

Su misión es lograr la completa satisfacción de sus clientes, basados en una atención personalizada y profesional, garantizando la calidad y autenticidad de cada uno de sus artículos.

NECESIDAD:

Nuestro cliente requería actualización de sus centro de datos, integrando elementos de redundancia eléctrica, renovación tecnológica de servidores de cómputo, almacenamiento, respaldos y equipos de comunicaciones, fuentes de poder, climatización, control de acceso y redundancia, entre otros. La renovación debía darse en sus instalaciones y no en un data center externo.

BENEFICIOS HACIA EL CLIENTE:

Con la tecnología implementada se logró operar de una manera más segura, dinámica y ágil, garantizando la operatividad, respaldos, acceso restringido, climatización, CCTV y detección de incendios, entre otros.

CICLO DE VENTA:

Después de varias reuniones, se realizó un viaje a CDMX para revisar en un showroom la solución de modular data center adecuada y se trabajó en una propuesta técnica y económica que excediera las expectativas del cliente.

RETO:

Creer a un mediano plazo con equipamiento adicional y que su renovación continuara dentro de sus instalaciones y no en un centro de datos externo.

SOLUCIÓN CONTRATADA:



Infraestructura como Servicio

Es una solución dentro del portafolios de Alestra con la ventaja de entregarla en el sitio del cliente o en nuestros Centros de Datos. Los servicios incluyen servidores físicos y virtuales, almacenamiento, respaldos de servidores, respaldos de PCs, bases de datos y ciberseguridad. Los ambientes pueden ser en nube pública, o bien, en nube privada, incluyendo la implementación, configuración y monitoreo de las soluciones, con distintos niveles y planes de servicios administrados.

Alestra es el mejor socio tecnológico ya que siempre ofrece soluciones hechas a la medida de cada cliente, para solventar sus necesidades y, a su vez, detectar oportunidades de mejora dentro de su operación, llevándolo así a una verdadera transformación digital.