



Soluciones cloud

Los visionarios eligen a NEC para gestionar sus comunicaciones en la nube

El futuro es más brillante y diáfano que nunca para las empresas de todo el mundo gracias a los beneficios y ventajas adicionales de las soluciones de Cloud Computing. NEC aprovecha su larga experiencia en TI y su trayectoria en el mundo de las redes y las comunicaciones para suministrar soluciones cloud exclusivas que combinan las innovaciones en TI, comunicaciones y redes.

Al aprovechar sus fortalezas, NEC no sólo desarrolla y ofrece una amplia variedad de servicios, sino que también proporciona la tecnología y los conocimientos que ha cultivado mediante la implementación de sistemas en su propia organización. Éstos son sólo algunos ejemplos de cómo NEC ha ayudado recientemente a algunos clientes a superar los desafíos que afrontaban y los detalles de las soluciones que NEC ha suministrado.

Cliente de NEC: Departamento de Educación de San Juan (Argentina)

El reto: El Departamento de Educación de San Juan contaba con 20.000 empleados en 800 centros de enseñanza y estaba creciendo rápidamente. Se enfrentaba al problema de una grave falta de conectividad. Algunas zonas de la periferia incluso carecían de un servicio telefónico básico. Sin una solución de comunicación eficaz, el departamento respondía con verdadera lentitud a las peticiones que recibía. La gestión de la información dentro de la organización era ineficiente y obstaculizaba la capacidad del administrador para tomar decisiones informadas.

La solución de NEC: NEC proporcionó una solución de virtualización de escritorio en la nube (Virtual PC Centre: VPCC) y telefonía IP (UNIVERGE), todo alojado de forma segura en su centro de datos. Esta solución permitió al Ministerio de Educación doblar el número de usuarios finales sin necesidad de aumentar significativamente el personal de soporte. La solución cloud de San Juan ahora cubre el 100% del territorio. Los datos se cifran de forma segura en todo el sistema y las tareas anteriormente problemáticas, como actualizar el antivirus, se solventan simplemente con una sola actualización del centro de datos. Esta solución, personalizada para el Ministerio de Educación, ofrece la seguridad y el ahorro de costes de las metodologías DaaS (Escritorio como Servicio), SaaS (Software como Servicio) y PaaS (Plataforma como Servicio) en el centro de datos.

La opinión del cliente: "Desde mi punto de vista, NEC hace las cosas de una forma diferente al resto

de sus competidores: la gente con quien trabajé realmente entendía nuestra operativa; la diferencia está en sus recursos humanos. El personal de NEC estaba comprometido y colaboraba de forma fluida con nuestra plantilla de TI. Desde el principio, queríamos una relación de trabajo estrecha con NEC. ¡Era tan cercana que a veces resultaba difícil distinguir entre los recursos internos y NEC!"

- *Gustavo Quiroga, Gerente de Proyectos del Ministerio de Educación en San Juan*

Cliente de NEC: Telefónica (España)

El reto: Telefónica es un gigante de las telecomunicaciones con sede en Madrid. Como casi todos los proveedores de telecomunicaciones, Telefónica ha afrontado recientemente presiones crecientes sobre sus ingresos y beneficios. Una gran parte de los ingresos de Telefónica proviene de sus clientes de pequeñas y medianas empresas, y estos clientes solicitaban nuevos servicios para reforzar sus capacidades empresariales. También necesitaban que los servicios estuvieran disponibles rápidamente. Ahí es donde intervino NEC.

La solución de NEC: Telefónica eligió la plataforma SaaS de NEC como un nuevo modelo de negocio para aumentar los ingresos sin inversiones significativas. Sólo NEC podía ofrecer una solución integrada de TI y red, y sólo NEC podía suministrar su solución SaaS con la suficiente rapidez. NEC implementó la infraestructura del servicio en sólo 45 días, superando todas las expectativas. Dos tecnologías clave que permitieron a NEC satisfacer con éxito las necesidades de Telefónica fueron las "Habilidades de Agregación" y "Multiusuario". La habilidad de agregación incluye no sólo la tecnología, sino también los procesos de negocio para añadir y llevar aplicaciones a la plataforma. Esto hizo posible implementar nuevas aplicaciones muy rápidamente. La plataforma SaaS con multiusuario permite a múltiples usuarios finales suscribirse y usar una amplia variedad de servicios de aplicaciones en la misma infraestructura. Los usuarios finales pueden acceder a todas las aplicaciones que deseen mediante una sola ventana. Telefónica dispone ahora de una extensa gama de oportunidades para responder a las demandas de sus clientes PYME.

La opinión del cliente: "Sinceramente, quedé sorprendido. Nunca pensé que la infraestructura del servicio se podría implementar en sólo 45 días. Desde que lanzamos nuestro servicio, hemos conseguido más de 10.000 usuarios y su número

crece significativamente. Elegir a NEC como socio fue una buena decisión."

- *Luis Aragonese - Director de Marketing de Producto, División Pyme de Telefónica*

Cliente de NEC: citizenM Hotel Group, Glasgow (Gran Bretaña)

El reto: citizenM necesitaba una infraestructura de comunicaciones virtualizadas totalmente alojada para su nuevo hotel en Glasgow. Como compañía de rápido crecimiento, se enfrentaban al reto de encontrar una solución a largo plazo flexible y adaptable que se pudiera implementar en sus otros hoteles de forma rápida y sencilla. Precisaban una solución que les permitiera conseguir una completa satisfacción de los huéspedes. Con un importante programa de expansión previsto, la solución tenía que ser a largo plazo, para permitir a citizenM ampliar y ejecutar su estrategia de crecimiento, independientemente de la ubicación o el momento. Swisscom, un proveedor de telecomunicaciones de hospitalidad, seleccionó a NEC como su socio para suministrar la solución.

"Desde el principio, queríamos una relación de trabajo estrecha con NEC. ¡Era tan cercana que a veces resultaba difícil distinguir entre los recursos internos y NEC!"

La solución de NEC: Swisscom eligió a NEC principalmente por la solidez de la plataforma NEC Spherical. Spherical es un conmutador IP basado en software que opera en un entorno de nube. NEC alojó la plataforma basada en Spherical en su centro de datos local, con redundancia completa que incluía un servicio de gestión diaria, y lo está ofreciendo como una solución CaaS (Comunicaciones como Servicio). Además, también se conectó a un proveedor de Servicios de SIP Trunking y asumió todas las calificaciones de las llamadas como parte de la solución, evitando que citizenM tuviera que implicar a terceros y asegurando que todas las llamadas sigan la ruta más óptima y rentable. Para garantizar la disponibilidad constante del sistema de comunicaciones, NEC ha suministrado un gateway RDSI local como recambio de emergencia en caso de que se produzca un fallo en la red. Esta plataforma de comunicaciones orientada a servicios ofrece escalabilidad, bajo coste de propiedad y apertura. A medida que citizenM prosiga su expansión, puede utilizar la misma tecnología en las nuevas ubicaciones de sus hoteles, sin incurrir en gastos adicionales.

La opinión del cliente: "Con Swisscom y NEC, sabíamos que contábamos con dos marcas de confianza que ofrecían una solución fiable y rentable. Una primera inversión inicial ha supuesto el 90% del trabajo necesario para las implementaciones posteriores en cualquier otra ubicación."

- *Michael Levie, Responsable de Comunicaciones de citizenM Hotel Group*

