

HPE e Ingram Micro: el canal como proveedor de servicio

En un entorno tecnológico en el que la incorporación de los modelos de nube híbrida y los procesos de transformación digital marcan el paso de la inversión, HPE insiste en que la nube es una experiencia, no un destino, lo que le ha conducido a abanderar la entrega de la tecnología como un servicio. HPE GreenLake es la joya de la corona de su oferta: una plataforma que permite disfrutar de todas las ventajas de la nube, en un entorno privado y para cualquier carga de trabajo, pagando solo por lo que se usa. Una propuesta que se torna en una oportunidad enorme para su red de *partners*; siendo los mayoristas los vehículos imprescindibles para trasladar este mensaje de valor a las empresas. Ingram Micro, mayorista de referencia de HPE, está embarcado en la evangelización en su canal.



Ubicado en la potente área consagrada al centro de datos, dentro de la división de Advanced Solutions, HPE se erige como el único fabricante de infraestructura con soluciones *end to end* dentro del portafolio de Ingram Micro. César Villuela, HPE *division manager* en el mayorista, insiste en que con HPE cumplen con todo el compendio posible en el entorno de la infraestructura, lo que incluye sus gamas de servidores, las soluciones de almacenamiento y red, así como la amplia oferta de servicios. "Las oportunidades relacionadas con la infraestructura que Ingram Micro capta, tienen a HPE como foco prioritario", explica. Villuela apela a la enorme capilaridad que le concede con su extensa gama de clientes, sobre todo en el mercado de las pequeñas y medianas empresas. "Somos un mayorista que ofrece valor, a través de un equipo con recursos especializados por tecnología, con un alto nivel de conocimiento".

Horizon y HIT GO

A finales de 2020, HPE anunció una mejora de su Partner Ready, el programa que vertebra su estrategia con el canal, con dos grandes objetivos: impulsar los modelos "como servicio" en el canal y relanzar el mercado de la pyme. Dos propósitos que entroncan con la estrategia conjunta que han hilvanado HPE e Ingram Micro. "Hoy por hoy no hay otro fabricante que ofrezca una solución de *cloud* híbrida en pago por uso, con un claro modelo financiero, para permitir al canal ofrecer a sus

¿QUIERES FORMAR PARTE DE LA COMUNIDAD DE PARTNERS DE HPE?

¿Conoces Hybrid IT GO? Es un programa que da acceso a la comunidad de HPE y permite a las compañías convertirse en HPE Business Partner

The screenshot shows the Horizon website interface. At the top, there are navigation links for 'Aruba GO', 'Hybrid IT GO', 'Contacto', 'HIT OnSite', 'partes y repuestos', and 'Experiencia Zero'. The main content area features a large 'G' logo and the text 'Nuestros recursos. Tu energía. Porque juntos, HPE e Ingram Micro pueden ayudarte a acelerar tu negoci.' Below this, there is a 'UNITE HCV' button. The section '¿Por qué unirse al programa?' lists several benefits: access to discounts and offers, exceptional support, technical support, continuous training, access to iQuote, and support for certification and courses. A red button at the bottom says 'Accede desde aquí' with a hand cursor icon.

clientes la infraestructura como un servicio", defiende. "Ha sido una marca pionera, con una oferta completa, muy bien armada". En el portal Horizon se agrupa toda esta oferta y se ofrece todo tipo de información. Los *partners* solo deben registrarse si quieren acce-

der a promociones, campañas o programas específicos como es el caso de Hybrid IT GO (HIT GO). Se trata de una nueva y ambiciosa iniciativa de HPE para ganar nuevas compañías que se incorporen por primera vez al programa Partner Ready. "Es un punto de entrada para empezar a trabajar con HPE y, posteriormente, crecer en el negocio con la marca", explica el director de la división. Con solo registrarse en HIT GO, los integradores podrán acceder a descuentos y ofertas de HPE, disfrutar de precios especiales y apoyo para el registro de acuerdos, soporte técnico o acceso a seminarios *online* y formación específica en tecnologías HPE.

FlexOffers: un paso más con iQuote

Una de las novedades más destacadas incluidas en la renovación de Partner Ready es la inclusión de HPE FlexOffers, una herramienta que agiliza el proceso de configuración de los pedidos del canal. Ingram Micro es el mayorista encargado de desarrollar el programa piloto y que permitirá a los distribuidores empezar a configurar sus pedidos. Para acceder a HPE FlexOffers, los *partners* deben utilizar HPE iQuote, la plataforma de configuración centralizada de ventas que les permite, desde hace tiempo, configurar los servidores, las soluciones de almacenamiento o cualquier otra opción de la marca. Ahora, además, HPE FlexOffers abre al canal nuevas promociones y descuentos adicionales vinculados a determinadas configuraciones y soluciones. Cé-

¿CONOCES LAS POSIBILIDADES QUE HPE FLEXOFFERS ABRE AL NEGOCIO DEL CANAL?

Ingram Micro es el mayorista elegido para arrancar con el programa piloto de HPE FlexOffers que permite al distribuidor acceder a importantes descuentos adicionales en determinadas configuraciones



¡Quote
CONFIGURAR • PRESUPUESTAR • COMPRAR

FLEXOFFERS
... crea tus propios paquetes con descuento en exclusiva en iQuote

¡Quote
PRUEBALA AHORA

¡Quote es la herramienta en línea que te da acceso a toda la información de productos para ayudarte a crear, configurar, presupuestar y comprar tecnología para tus clientes de pymes.

Creo tu presupuesto a medida a través de iQuote, y luego podrás generar el pedido directamente a través de IM Online o de tu gestor de cuenta de Ingram Micro.

Elabora presupuestos rápidamente con paquetes personalizados:

- ¡Accede a FlexOffers de HPE para hacerte con los mejores descuentos! Solo disponibles en iQuote de Ingram Micro: ¡DESCUENTOS EXCLUSIVOS!
- Rápida y sencilla de usar: **AHORRA TIEMPO**
- Accede a las últimas y mejores ofertas de valor y paquetes para ofrecer precios competitivos. **AYUDA A AUMENTAR LOS MÁRGENES**
- Ofrece el mejor valor para tus clientes de pymes. **AUMENTA LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE**
- Configuración y generación de pedidos al instante, **CREANDO UNA EXPERIENCIA SIN FISURAS**

Accede desde aquí al configurador

sar Villuela explica que las ventajas económicas que abre en relación con los TPL son muy importantes ya que los niveles de descuento son muy significativos. "HPE recompensa la comercialización de determi-

Ingram Micro es el mayorista encargado de desarrollar el programa piloto de HPE FlexOffers

nados *part numbers*, que van cambiando de manera dinámica, y que habilitan descuentos adicionales al propio TPL".

El uso que hace el canal de Ingram Micro de iQuote es elevado. "Al mismo tiempo que va dando forma a su configuración, valida las compatibilidades de elementos, está al tanto de nuestro *stock* y tramita el pedido directamente, con precios validados de manera inmediata", explica. "Ahora, unido a FlexOffers, se incrementa aún más la autonomía y la solvencia de los *partners*". En el caso del mercado de la pyme, al que se dirige especialmente iQuote, en el que las configuraciones no son muy complejas, el uso de estas herramientas aligera el proceso de configuración, lo que permite que el equipo de Ingram Micro invierta más tiempo en labores de consultoría o formación.

La enorme oportunidad de GreenLake

GreenLake es la joya de la corona de HPE y, sin duda, su venta es el mayor reto que se le abre al canal. "Es la mayor oportunidad", insiste Villuela. Con GreenLake, HPE ofrece una propuesta de infraestructura *on premise*, bajo un modelo de pago por uso, que, incluso, adecuándose a las necesidades que tenga el cliente final, puede revertir en un modelo de nube privada, con un modelo flexible y un crecimiento



dinámico. En definitiva, se trata de que las empresas puedan disfrutar de las ventajas de la nube pública en un entorno privado.

Villuela explica que ahora, sí o sí, es la oportunidad para el canal. "Se han incluido opciones más ajustadas a las necesidades de las pymes, con la inclusión de servicios remotos específicos para este entorno con un coste más ajustado". Optar por GreenLake permite a los integradores implementar la infraestructura en los clientes, sin sobredimensionar la oportunidad en términos de rendimiento ni de

capacidad. "Es posible establecer un rendimiento medio en el uso de la infraestructura", insiste. "Ahora bien, si las necesidades del cliente aumentan, la infraestructura, al basarse en un pago por uso, crece y se cobra por ello". Villuela explica que muchas veces, bajo un modelo tradicional, las empresas contratan más capacidad de cómputo o de almacenamiento de la debida. "Con este modelo flexible, las compañías pagan por una infraestructura óptima, con un coste ajustado a sus necesidades".

El canal, proveedor de servicios

GreenLake permite al canal fidelizar a su cliente. "Disfruta de un control claro, día a día y en tiempo real, de cuáles son sus consumos y una predicción de cuál va a ser su próxima factura, lo cual hace que sea predictivo y fiable". Un control que limita su "fuga" completa a la nube pública. "Es cierto que muchos *partners* revenden a sus clientes las licencias de los principales proveedores en la nube, lo que aporta por sí mismo muy poco valor y pone en riesgo la continuidad de la relación ya que, a largo plazo, el proveedor puede ofrecérselas más baratas", advierte. Se impone, por tanto, una relación basada en el valor. "Cuando el canal es capaz de ofrecer una infraestructura como servicio, se transforma en un proveedor de servicios", anima. "Con GreenLake el proveedor de servicios es el canal".

Este modelo de consumir tecnología permite al *partner* ponerse en



"Con GreenLake el proveedor de servicios es el canal"

primera línea, atrapando, con solvencia, las necesidades de sus clientes. "Se trata de una venta de soluciones, lo que es infinitamente más rentable que vender productos, lo que eleva su relevancia en las empresas". En definitiva, se le abre al canal la posibilidad de ejercer como consultor de tecnología, con un modelo mucho más rentable que la venta de infraestructura tradicional.

Largo camino para el canal

La oportunidad para el canal es enorme aunque se impone una formación para adquirir las competencias necesarias para vender infraestructura como servicio. Villuela recuerda que es un modelo de negocio que exige una nueva política de compensación, a la que el canal deberá ajustarse. "El integrador debe ser un consultor más que un vendedor", insiste. "Con un mensaje basado únicamente en el producto, el *partner* entra en una competencia, brutal, basada en las prestaciones, el precio y la disponibilidad. Sin embargo, la oferta basada en la solución reposa en el análisis de sus funcionalidades y permite al canal abrir sus líneas de interlocución en el cliente, accediendo a los directores de producción, responsables de operaciones, etc.; cada vez más relevantes en la toma de decisiones".



"Se trata de una venta de soluciones, lo que es infinitamente más rentable que vender productos, lo que eleva la relevancia del canal en las empresas"

GreenLake llena un hueco muy importante en la forma en la que las empresas consumen la nube. "Hay problemas que no está solventando la nube pública", explica. "Es muy relevante observar qué tipo de información y qué tipo de aplicaciones son susceptibles de que puedan alojarse fuera de los entornos privados y cuáles no". Unos entornos privados en los que también es posible disfrutar de modelos flexibles y de pago por uso. "El canal debe hacer ver al cliente la oportunidad de este modelo híbrido en el que las empresas disfru-

tan de las ventajas de la nube y en el que éstas disfrutan del control de la infraestructura. Un modelo en el que al *partner* se le abre la posibilidad de ayudarles a controlar sus gastos y sus consumos; asegurándoles, además, su asesoramiento perpetuo".