

# HPE acelera las ventas de los servidores HPE ProLiant en el canal con el programa HPE Smart Choice



HPE Smart Choice es el nuevo programa que HPE ha diseñado para que su red de *partners* pueda acceder a los servidores HPE ProLiant de manera rápida y sencilla. El programa optimiza el ciclo de venta, evitando un proceso largo de registro y oportunidades, y, al mismo tiempo, garantiza la rentabilidad.

Rosa Martín

En los últimos años el mercado de servidores se ha mantenido estable sin registrar crecimientos significativos, aunque las previsiones apuntan a un aumento de las ventas por varios factores como el incremento de una capacidad de cómputo mayor para las aplicaciones relacionadas con la inteligencia artificial y la decisión de muchas empresas de trasladar ciertas cargas de trabajo de la nube al *onpremise*.

En este contexto de oportunidades, que puede suponer un crecimiento del mercado a doble dígito, según datos de IDC, HPE ha detectado otra vía más de crecimiento en el terreno de las pequeñas y medianas empresas que necesitan servidores más pequeños, adaptados a sus necesidades, y que cuenten con la última tecnología.

### Gama HPE ProLiant

La gama de servidores HPE ProLiant se ha diseñado para responder a los requisitos actuales de las empresas que demandan una infraestructura de TI flexible y segura, prepara-

da para la nube híbrida. Según indica Susana Vila, responsable del negocio de Servidores de HPE en España, esta gama recoge la experiencia y el liderazgo que la compañía ha mantenido en el mercado de servidores en

España. "La característica que nos sigue diferenciando es la seguridad "Silicon Root of Trust" que integra la verificación de seguridad directamente en el chip de silicio del servidor, asegurando que el firmware no pueda ser manipulado o comprometido sin ser detectado. Esta tecnología es única en la industria y ofrece una capa de protección que comienza desde el nivel más bajo del hardware". Además, recalca que tanto la resiliencia de los servidores como el servicio, que se ofrece desde el ámbito del soporte, son aspectos importantes que valoran los clientes. "La gestión de los

servidores también es diferencial. HPE ha ido siempre por delante en las consolas de gestión", añade. A estas ventajas se le suma otra cada vez más relevante para las empresas, la sostenibilidad. Elena Igartua, responsable de



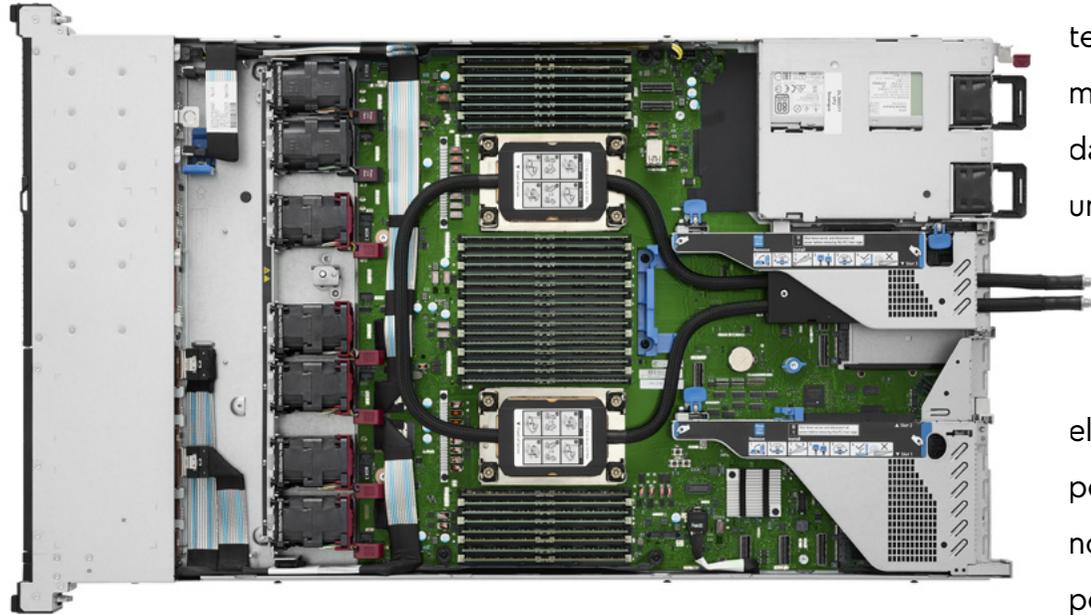
HPE del negocio transaccional, destaca el trabajo que la compañía está haciendo en este terreno y recalca que una muestra de esta labor es el mejorado consumo energético que presenta esta gama.

### HPE Smart Choice

HPE dispone de una gama extensa de servidores HPE ProLiant, pero ha hecho una selección de los más adecuados para el mercado español. Los lanzamientos se están realizando, poco a poco, en función de las necesidades. Igartua resalta que hay disponibles

en el mercado 44 modelos, pero se está dando prioridad a las configuraciones más demandadas. "Nos basamos siempre en los servidores más vendidos, las configuraciones que más suelen utilizar todos nuestros clientes. A medida que el mercado va necesitando o queriendo otros requisitos, vamos lanzando nuevos servidores", explica.

Toda la gama de *rack* y de torre, en diferentes configuraciones, entre los que se encuentran varios modelos de HPE ProLiant DL360 Gen11, varios modelos del HPE ProLiant DL380, para diferentes cargas de trabajo, y otros modelos de torre como los equipos ML 110 o ML350 forman parte de los equipos que tiene a su disposición el canal en el programa HPE Smart Choice, un programa diseñado para simplificar la venta y la entrega de los servidores HPE ProLiant, que están configurados, probados y listos para entregar a



través de su canal mayorista, compuesto por Arrow, Ingram Micro, TD Synnex y V-Valley. HPE trabaja intensamente con el canal para identificar las necesidades del mercado y configurar la oferta más adecuada para responder a la demanda. El *feedback* de los mayoristas es clave para modificar los SKU y ajustar su propuesta para que llegue al canal de *resellers*. "Smart Choice está vivo y en constante evolución en función de las necesidades del mercado", insiste Igartua. El eje del programa es la rapidez y la sencillez para que los *partners*

tengan siempre disponibilidad inmediata del producto y capacidad para entregarlo rápidamente a un precio competitivo. Una de las principales ventajas es que los servidores se entregan prácticamente en el momento en el que se tiene la solicitud. Esto es posible gracias a la herramienta denominada "Channel Stocking" que permite optimizar la disponibilidad

del producto al ofrecer servidores configurados y listos para implementarlos.

Un aspecto fundamental del programa es que facilita al mayorista su labor y le ofrece tanto sencillez como precios ajustados. HPE también les brinda apoyo de marketing, formación y otros recursos para promocionar el programa entre sus *partners*.

Según confirman las responsables de HPE, la acogida del programa está siendo muy buena y se está adaptando y mejorando según va indicando su red mayorista.

## Fortalezas de la gama HPE ProLiant

La gama HPE ProLiant destaca por su base inteligente para la nube híbrida lo que la habilita para mejorar los procesos empresariales. La gama destaca por tres aspectos principales:

### Optimización

La inteligencia de HPE ProLiant permite optimizar las configuraciones para ajustar los costes y garantizar un rápido retorno de la inversión.

### Seguridad

HPE proporciona una seguridad integral desde la cadena de suministro hasta la eliminación supervisada de los equipos.

### Automatización

La inteligencia que integra cada modelo simplifica y automatiza las tareas de gestión, lo que permite la creación de una sólida plataforma de nube híbrida.

En el programa HPE Smart Choice se encuentran los modelos de servidores HPE

ProLiant en formato *rack* y torre, que son adecuados a las necesidades de las pymes. Estos servidores encierran en este formato todas las ventajas y la inteligencia de la gama.

Están disponibles en las familias: HPE ProLiant MicroServer, HPE ProLiant ML y HPE ProLiant DL.

La primera está diseñada para las empresas de tamaño más pequeño. Ofrece, en un diseño reducido y silencioso, potencia y rendimiento para garantizar la productividad.

La gama HPE ProLiant ML es la opción ideal para oficinas remotas o sucursales. Esta gama incluye herramientas de gestión y almacenamiento sencillas para reducir el coste total de propiedad.

La gama HPE ProLiant DL es la más flexible y fiable para las empresas de todos los tamaños. Destaca por su versatilidad, opciones de seguridad y rendimiento.

