



Incrementando ventas y reduciendo costos

Los promotores comerciales de Consorcio Peredo necesitaban obtener información de sus productos pulsando simplemente un botón. Pero la realidad era algo menos efectiva. Cisco UCS® Mini implementó la tecnología de servidores compactos como eje de la solución.

“Hemos pasado de cinco bastidores a uno y hemos desconectado la mayoría de nuestras fuentes de alimentación. Esto libera espacio y energía del centro de datos”.

Gabriel García, Director General de Consorcio Peredo.

Un cliente con intención de compra es ideal para los promotores comerciales puerta a puerta, pero tener la información adecuada a mano es lo que consigue que se cierre el negocio. Consorcio Peredo no podía avanzar con su infraestructura tecnológica, hasta que optó por los servidores Cisco UCS Mini para sustituir su antiguo centro de datos.

Retos

- Promover el crecimiento del negocio con equipos de ventas mejor soportados
- Reducir la complejidad y aumentar la funcionalidad.

Los promotores comerciales de Consorcio Peredo venden desde refrigeradores hasta automóviles. Necesitan al instante la información completa de los productos que venden. Por ello, sus Smartphones y Tabletas se conectan de forma inmediata con los sistemas en las oficinas de su sede central en Xalapa, México, o al menos es el objetivo de cada uno de sus empleados.

Pero el centro de datos de la empresa se estaba quedando obsoleto. Costaba encontrar repuestos. A medida que crecía el negocio, el software se había ralentizado. Las conexiones no siempre se conseguían realizar. Puesto que tenían planes para el lanzamiento de un nuevo producto llamado Dinero Automático, era imprescindible implementar servidores de nueva generación.

Estudio de caso | Consorcio Peredo

Tamaño: 2.500 empleados

Ubicación: México

Industria: Comercio minorista y servicios financieros



Las inversiones iniciales se redujeron un 25% y los costos de mantenimiento se redujeron a la mitad.

Solución

- Servidores Cisco UCS Mini

Unificación y rentabilidad

La empresa partner IQ Comercializadora y Servicios de Valor SA sugirió cambiar a Cisco UCS Mini. Combinando de forma compacta, servidores, almacenamiento y red de 10Gbps, Cisco UCS Mini no solo tenía un mejor rendimiento que otras alternativas sino que también adquirirlo costaba un 25% menos.

Juan Carlos Alvarado Peñaloza, Gestor de Proyectos de Tecnología, explica: “Cuando en IQ me dijeron que UCS Mini se podía instalar en tres días, no lo creía. Eso me dió una idea de cómo podían mejorar las cosas. No podía esperar”.

Reducción de espacio y ahorro de tiempo

Facilitando la configuración de los servidores virtuales, Cisco UCS Mini ha reducido considerablemente el espacio que requiere el hardware de Consorcio Peredo. Ahora el negocio necesita que solo un miembro del personal se ocupe del centro de datos, antes se requerían dos personas.

Gabriel García, Director General, explica: “Hemos pasado de cinco bastidores a uno y hemos desconectado la mayoría de nuestras fuentes de alimentación. Esto libera espacio y energía del centro de datos”.



Resultados

- La velocidad del sistema ha aumentado un 20% y hasta un 70% en algunos casos.
- El número de servidores se ha reducido de 42 máquinas a 7 servidores Blade en un solo chasis.
- El tiempo de implementación de los servidores ha pasado de 6 horas a solo 10 minutos.

Sin temor

Puesto que las habilidades del personal interno giraban en torno a los modelos de servidores de otros proveedores, la curva de aprendizaje preocupaba al equipo de IT de Consorcio Peredo. No obstante, la adaptación resultó sencilla. “Fuimos a Cisco® Live y conocimos la base de conocimientos de productos Cisco”, explica Johan Narváez, Director de IT. “UCS Mini resultó muy fácil de utilizar”, comenta.

Sin limitaciones

Consorcio Peredo con Cisco UCS Mini pudo obtener el centro de datos que deseaba para continuar con su crecimiento y lanzar nuevas líneas de productos, y es un 20% más rápido. El almacenamiento también ha dejado de ser una restricción. El equipo de IT obtiene mayores beneficios del sistema gracias a una red más potente. El paso siguiente es actualizar el núcleo a 40Gbps.

Productos y servicios

Centro de datos

- Cisco UCS Mini

Información adicional

Para obtener más información sobre las soluciones Cisco que se presentan en este estudio de caso, visite www.cisco.com/go/ucsmini. Para más información sobre Consorcio Peredo, visite www.etsa.com.mx.



Sede en América
Cisco Systems, Inc.
San Jose, CA

Sede en la región Asia-Pacífico
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
Singapur

Sede en Europa
Cisco Systems International BV
Amsterdam, Holanda

Cisco cuenta con más de 200 oficinas en todo el mundo. Las direcciones, números de teléfono y fax se indican en el sitio web de Cisco en www.cisco.com/go/offices.

CCDE, CCENT, Cisco Eos, Cisco Lumin, Cisco Nexus, Cisco StadiumVision, el logotipo de Cisco, DCE y Welcome to the Human Network son marcas comerciales; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn es una marca de servicio; y Access Registrar, Aironet, AsyncOS, Bringing the Meeting To You, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, CCSP, CCVP, Cisco, el logotipo de Cisco Certified Internetwork Expert, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, el logotipo Cisco Systems, Cisco Unity, Collaboration Without Limitation, EtherFast, EtherSwitch, Event Center, Fast Step, Follow Me Browsing, FormShare, GigaDrive, HomeLink, Internet Quotient, IOS, iPhone, iQ Expertise, el logotipo de iQ, iQ Net Readiness Scorecard, iQuick Study, IronPort, el logotipo IronPort, LightStream, Linksys, MediaTone, MeetingPlace, MGX, Networkers, Networking Academy, Network Registrar, PCNow, PIX, PowerPanels, ProConnect, ScriptShare, SenderBase, SMARTnet, Spectrum Expert, StackWise, The Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, TransPath, WebEx y el logotipo de WebEx son marcas registradas de Cisco Systems, Inc. o sus afiliadas en los Estados Unidos y en otros países.

Todas las demás marcas comerciales mencionadas en este documento o sitio web son propiedad de sus respectivos titulares. El uso de la palabra "partner" no implica una relación de asociación entre Cisco y ninguna otra empresa. (0805R)