



La situación actual del negocio minorista del futuro: Impulse la productividad, desarrolle el valor

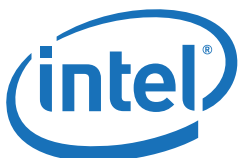
Transforme la experiencia del cliente con soluciones que impulsen la participación, la colaboración y las perspectivas



La conectividad constante y un mundo lleno de pantallas han redefinido la forma de comprar de las personas. Los consumidores tienden a moverse entre las tiendas físicas, los smartphones y las tablets, y una compra puede ocurrir mediante cualquier canal, en cualquier momento. Los compradores no se dedican simplemente al "showrooming" (recorrer las tiendas y luego buscar en línea la opción más barata). También hacen "webrooming" (buscar en línea y comprar en las tiendas).

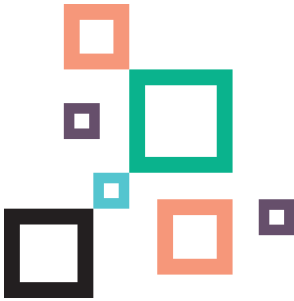
A medida que la línea que divide las compras en las tiendas y en línea se vuelve más borrosa, se presentan nuevos desafíos para los minoristas:

- **Personalización:** Los consumidores esperan una experiencia de compras a la medida de sus preferencias en todos los puntos de contacto con el vendedor minorista.
- **Relación digital:** Los minoristas necesitan mejorar las experiencias digitales para establecer excelentes relaciones con los clientes.
- **Marketing acelerado:** Los minoristas deben responder rápidamente a los cambios en el comportamiento del consumidor con precios competitivos y estrategias de promoción.
- **Innovación tecnológica:** Para brindar experiencias diferenciadas, los minoristas deben optar por análisis avanzados, pagos móviles e IoT.



Ofrecido
por HPE e Intel®.

Si tiene Intel®,
tiene una productividad poderosa.



¿Qué buscan los compradores en su teléfono cuando compran en una tienda física?³

48 %

comparan precios

41 %

buscan información del producto

37 %

buscan cupones de descuento



Para mantenerse competitivo en un entorno en constante evolución, los minoristas necesitan mejorar la experiencia digital del cliente y ofrecer servicios nuevos que garanticen una experiencia de compras superior. La respuesta reside en las soluciones de TI que pueden impulsar la productividad, responder al comportamiento de compras y adaptarse al surgimiento de los puntos de venta móviles.

Los consumidores asumen el control

Los compradores actuales están mejor informados y entienden mucho más de tecnología. Los estudios muestran que el 75 % de los consumidores están conectados a sus dispositivos móviles al comprar en las tiendas y, en la mayoría de los casos, hicieron su tarea.¹ Mientras tanto, las ventas en línea no disminuyen. En 2016, las ventas en la web llegaron a USD394.860 millones, un aumento del 15,6 % en comparación con los USD 341.700 millones de 2015.²

En el mercado actual con varios canales, los consumidores están inundados de opciones. Tienen el control en sus manos: hacen elecciones constantes e identifican a los minoristas a los que quieren apoyar, no solo con su dinero, sino también con su tiempo y sus datos personales. Para salir adelante, los minoristas deben

reconocer a los consumidores actuales como un "tamiz" de datos móviles que favorecen a las tiendas que ofrecen el mejor negocio y la mejor experiencia.

Crear experiencias, desarrollar relaciones

Involucrar a los compradores en la tienda y en línea es esencial para los minoristas que buscan construir relaciones con sus clientes. Los minoristas necesitan TI que posibilite una experiencia del cliente personalizada, tanto en la tienda como en línea, incluido acceso fácil a la información que podría estar almacenada en la nube, como los niveles de inventario en un lugar deseado.

Con el uso de análisis, los minoristas también puede obtener perspectivas valiosas sobre sus clientes. **¿Buscan en varios canales antes de hacer una compra? ¿Hay probabilidades de que visiten una aplicación móvil del minorista? ¿Alguna promoción de marketing ha producido una compra?**

Al capturar los datos de los sistemas de punto de ventas (POS), los minoristas pueden usar esas perspectivas para orientar a los consumidores a su marca. Con la IoT como nuevo actor en este panorama, los minoristas siguen los pasos de los clientes en la tienda para mejorar la colocación de los productos y su exhibición. Los vendedores de ropa usan cámaras (y aprendizaje de

Referencias:

¹ "El 75 % de quienes compran en las tiendas usan sus dispositivos móviles en el local", *minorista de Internet*, abril de 2015.

internetretailer.com/2015/04/09/75-store-shoppers-use-their-mobile-devices-store

² "2016 Internet Retailer Mobile 500"

³ "Consumer Technographics North American Retail And Travel Online Benchmark Recontact Survey 1", *Forrester*, T3 2016 (EE. UU.).



Aumente la productividad en un mundo móvil

¿Cómo los puntos de acceso de Aruba pueden aumentar la productividad de los empleados y habilitar una fuerza laboral realmente móvil?

Para descubrirlo, [mire el video](#).



máquinas) para analizar visualmente las opciones de vestimenta u generar recomendaciones. Otros, crean “chatbots” para procesar pedidos en línea, responder preguntas de los clientes y hacer recomendaciones con lenguaje natural.

Puerta de acceso móvil a la marca

Para la mayoría de los minoristas en la actualidad, la movilidad es el punto de contacto digital más importante para conquistar y retener a los consumidores. Los clientes usan smartphones y tablets para encontrar su tienda local, explorar la disponibilidad de productos y hacer los pagos. Esperan conectividad impecable, acceso confiable a las aplicaciones móviles y transacciones seguras.

Los minoristas deben entregar experiencias móviles que respondan a esas expectativas. Esto empieza con el establecimiento de una red inalámbrica robusta que proteja todos los dispositivos y brinde acceso inalámbrico de fácil uso a los clientes que usan smartphones, de manera que puedan acceder a las ofertas con seguridad y en tiempo real.

La IoT también presenta oportunidades para que los minoristas desarrollen un ecosistema que posibilite interacciones móviles en tiempo real con los consumidores. Los minoristas necesitan servidores tradicionales y sistemas hiperconvergentes (que son excelentes para las tiendas remotas/las cadenas de departamentos que necesitan TI fácil de usar/administrar/implementar) con procesadores rápidos que respalden las soluciones de TI y el acceso móvil al contenido digital.

La movilidad se ha vuelto un canal esencial incluso en la tienda física, donde se ofrecen a los clientes búsquedas de imágenes, pagos móviles, señalización digital e indicaciones interactivas para guiarlos.

Soluciones de red para el minorista conectado

Los productos de red escalables de HPE se han desarrollado para los entornos minoristas dinámicos y permiten conectividad impecable en diversos lugares y dispositivos, con administración de TI mínima o ninguna. A medida que se expanden sus tiendas, **Aruba Networks**, una empresa de HPE, ofrece conmutadores, enrutadores y puntos de acceso inalámbrico basados en estándares que pueden conectarse y funcionar de inmediato en sus redes existentes, sin la necesidad de grandes actualizaciones estructurales. De esta forma, se brinda una ruta para crecer sin costos ni complejidad adicionales.

Los conmutadores y puntos de acceso instantáneos de HPE Aruba brindan un rendimiento de Wi-Fi superior para que se pueda comunicar con sus clientes en tiempo real sobre las promociones o la información de la tienda. Estos puntos de acceso ofrecen aprovisionamiento sin contacto y se pueden implementar como puntos de acceso instantáneos, puntos de acceso administrados por controladora o administrados por la nube con Aruba Central. Los minoristas pueden esperar:

- **Mayor productividad:** Velocidades hasta 10 veces más altas que las de otras soluciones.⁴

Referencias:

⁴ Descripción general de la solución, “Aruba Instant Wi-Fi: poderosa, simple, asequible”, Aruba, 2016.



Sistemas hiperconvergentes HPE: Una instantánea

- **Inicio rápido:**
5 clics para implementar VM⁸
- **Protección de datos incorporada:**
Mejora la recuperación ante desastres en un 70 %⁹
- **Eficiencia de datos:**
Desduplicación y compresión global, en línea y siempre disponible para obtener 90 % de ahorro en la capacidad, garantizado¹⁰

Referencias:

⁵ Según pruebas de penetración a la seguridad cibernética realizadas por una empresa externa en una gama de productos de servidor de diversos fabricantes, mayo de 2017.

⁶ Servidor de dos sockets HPE ProLiant Gen10 con la generación anterior de E5-2600v4 – SOLO NDA – PROHIBIDA LA DIVULGACIÓN POR INSTRUCCIÓN DE INTEL HASTA EL 11 DE JULIO DE 2017. Mediciones de Intel®. Aumento de hasta un 71 % en el rendimiento de Intel Xeon Platinum en comparación con el rendimiento promedio de la generación anterior de E5 v4, según cálculos comparativos estándares del sector entre Intel Xeon Platinum 8180 de 2 sockets y la familia de procesadores E5-2699 v4. Cualquier diferencia en la configuración o el diseño del software o el hardware del sistema puede afectar al rendimiento real. Mayo de 2017.

⁷ NVDIMM HPE de 16 GB. Reducción de hasta un 50 % en los costos de licenciamiento de la base de datos usando la capa de almacenamiento más rápida de los servidores HPE. Pruebas internas de laboratorio de HPE. Datos recopilados en hardware y software antes del lanzamiento; los resultados finales podrían ser diferentes, 31 de marzo de 2017.

⁸ Pruebas internas de HPE. 5 clics para implementar VM, agregar capacidad en solo 15 minutos. hpe.com/us/en/integrated-systems/hyper-converged.html

⁹ Encuesta de eficiencia operativa HPE IDC/WP, 1º de febrero, 2016.

¹⁰ "HPE SimpliVity HyperGuarantee: la única hipergarantía del sector", junio de 2017.

¹¹ No está disponible en todos los países

- **Mejor cobertura:** Comunicación rápida sin ningún punto de conmutación por fallas
- **Más seguridad:** Tecnología AppRF para supervisar (y dar prioridad) al uso de las aplicaciones y el tráfico en la web
- **Optimización de la IoT:** Soporte para el tráfico de datos creciente en el sensor de la IoT y la Wi-Fi del cliente
- **Mejor colaboración:** Mayor comunicación entre las tiendas, capacitación remota por video y mucho más

Configure la tienda con los servidores correctos

El portafolio completo de servidores **HPE ProLiant Gen10** ofrece una plataforma segura de alto rendimiento y altamente disponible para los minoristas que ejecutan aplicaciones de POS, UCC y ERP, con herramientas que simplifican la administración de la TI.

El servidor HPE ProLiant Gen10 ofrece:

- El servidor estándar del sector más seguro del mundo⁵
- Aumento de hasta un 71 % en el rendimiento en comparación con las generaciones anteriores, con procesadores Intel® Xeon® Platinum⁶
- Tolerancia a fallas rápida para reducir las interrupciones de memoria inesperadas
- Tiempo de recuperación de la base de datos hasta 20 veces más corto⁷
- Tecnología avanzada de detección de errores para identificar los problemas que podrían causar interrupciones

Los minoristas con personal de TI limitado también puede aprovechar **HPE OneView Management** para obtener acceso y visibilidad a una sola consola, además de la capacidad de crear perfiles de TI y acelerar el aprovisionamiento.

TI inteligente para obtener un espacio de trabajo con colaboración

Se espera que los minoristas actuales brinden velocidad y agilidad. Para salir adelante, necesitan una infraestructura de TI flexible y de alto rendimiento que pueda mejorar

la productividad de los empleados y la participación del cliente, sin dejar de controlar los costos y reducir la complejidad.

HPE Just Right IT brinda las soluciones que los minoristas requieren. Por ejemplo, HPE ofrece Soluciones HPE Flex para Microsoft Skype for Business, probadas y preconfiguradas según sus necesidades de negocios. No obstante, las herramientas de comunicaciones y colaboración unificadas (UCC) son tan buenas como lo sea la infraestructura subyacente de red y de servidor. HPE proporciona a las organizaciones minoristas productos de infraestructura que entregan el rendimiento, la confiabilidad y la funcionalidad que necesitan para generar una experiencia excepcional de UCC.

Simplifique con soluciones híbridas e hiperconvergentes

En el caso de los minoristas que buscan reducir los costos operativos, las soluciones híbridas de HPE brindan una opción fácil de administrar que no necesita aprovisionamiento ni actualización. Las soluciones hiperconvergentes también son fáciles de implementar y de administrar, de manera que representan una excelente opción para las tiendas remotas. El **servidor híbrido administrado HPE ProLiant Easy Connect EC200a**¹¹ es una solución administrada en la nube, con un alto nivel de convergencia, que ejecuta aplicaciones de pymes en las instalaciones y, a la vez, brinda acceso a los servicios Microsoft Office 365. De esta forma, se reduce la administración del servidor en un 90 %. Esta solución singular brinda TI "sin preocupaciones" porque viene preconfigurada y se instala en cuestión de minutos, sin necesidad de administrar o actualizar parches. Además, las soluciones HPE ProLiant Easy Connect son muy asequibles pues brindan la opción de pagos mensuales con un costo bajo predecible.

El **servidor híbrido administrado HPE ProLiant Easy Connect ML110** brinda más almacenamiento y capacidad de memoria y administra hasta 300 usuarios activos con todas las ventajas del EC200a. El ML110 habilita el inicio de sesión y acceso único a todos los archivos en cada sitio. De ese modo, permite que el personal de las tiendas minoristas sea productivo desde cualquier lugar en el local o al visitar diferentes lugares.

Ofrecido por HPE e Intel®.

Si tiene Intel®,
tiene una productividad poderosa.





Cuando se trata de minoristas grandes que luchan por optimizar la productividad, la agilidad de la TI y el aprovisionamiento, la respuesta son los **sistemas HPE SimpliVity 380**.

El sistema HPE SimpliVity 380 amplía el portafolio hiperconvergente al agregar los servicios de datos avanzados de SimpliVity para cargas de trabajo virtualizadas. Esto incluye eficiencia de datos garantizada, protección de datos y administración y movilidad centradas en la VM con la plataforma de servidor más vendida del mundo: HPE ProLiant DL380. Solo SimpliVity ofrece la resiliencia, las copias de seguridad incorporadas y la replicación con eficiencia de ancho de banda que se requieren para asegurar los más altos niveles de integridad y disponibilidad de datos, lo que elimina la necesidad de protección de datos heredada.

Estas soluciones de virtualización intuitivas y con todo incluido integran almacenamiento definido por software y computación para brindar a los grandes minoristas recursos de TI más avanzados y operaciones más simples.

Seguridad robusta

Contar con seguridad sólida es más importante que nunca en el sector minorista donde el costo promedio de una violación a los datos llega a

USD 172 por registro robado.¹² HPE entiende esta preocupación e incorpora seguridad en cada producto. Los servidores HPE cuentan con un diseño de seguridad confiable denominado "Root of Trust" (Raíz de la confianza) que evita la instalación de firmware corrompido al crear una huella inmutable directamente en el chip de iLO.

De forma similar, los puntos de acceso de Aruba vienen con funciones incorporadas para mantener los datos del cliente y la red a salvo, incluida la tecnología AppRF que permite establecer prioridades y cumplimiento obligatorio de políticas para las aplicaciones empresariales. Además, realiza inspecciones de paquete profundas y filtración del contenido de la web.

Obtenga soporte en el que puede confiar

Sabemos que la transformación digital no siempre resulta sencilla. Es por eso que ofrecemos el conocimiento experto para ayudarlo en ese proceso. Para respaldar a su equipo de TI, **HPE Pointnext Services** ofrece soluciones de soporte fáciles de usar, acceso rápido a profesionales de HPE y un solo punto de contacto para la solución de problemas.

Referencias:

¹² "Estudio del costo de la violación de los datos 2016: análisis mundial", Ponemon Institute, 2016.

¹³ IDC, "The Business Value of Connected Support from HPE" (El valor de negocios del soporte conectado de HPE), informe técnico de IDC auspiciado por HPE e Intel, marzo de 2015.

¹⁴ Informe de entrega de HPE Technology Services —Tecnología de soporte remoto



Con la ayuda de HPE Pointnext Services, los minoristas pueden obtener:

- Hasta un 77 % de reducción en el tiempo de inactividad no planificado¹³
- Resolución de problemas hasta 55 % más rápida¹³
- Casi un 100% de exactitud en el diagnóstico¹⁴

HPE Flexible Capacity permite que las empresas grandes obtengan en sus instalaciones la escalabilidad de la nube. Para ello, brinda agilidad, facturación de pago de acuerdo con el uso (con un compromiso mínimo) y la escalabilidad rápida del modelo de nube en la privacidad de su propio centro de datos. Puede manejar fácilmente aumentos repentinos en la demanda y permitir que su negocio llegue al mercado más rápido, sin desperdiciar el capital ni la capacidad no utilizada. También, puesto que la tecnología reside en su centro de datos, mantiene el control de la seguridad, la privacidad de los datos, el cumplimiento y el rendimiento.

Asimismo, con HPE, los minoristas pueden evitar los costos anticipados y aprovechar la TI moderna para acelerar sus negocios mediante el uso de las ofertas de arrendamiento de **HPE Financial Services**. HPE entiende que las pymes luchan con los costos operativos y de

capital, por eso ofrecemos HPE Subscription Services que ayudan a maximizar el flujo de efectivo mediante una suscripción mensual que se puede usar con los mejores servicios de hardware, software y soporte de su clase. De la misma forma, el programa HPE Technology Refresh le permite hacer pagos mensuales y actualizar regularmente su infraestructura cada 2-4 años. Así, satisface las necesidades de la TI y del departamento financiero.

El futuro del negocio minorista ya llegó a las tiendas

Para mantenerse a la vanguardia en el nuevo panorama de consumidores, los minoristas deben adaptarse a un mundo interconectado y a las expectativas cambiantes de sus clientes. El futuro del negocio minorista empieza hoy, con plataformas digitalizadas y nuevos servicios que potencian experiencias dinámicas, dentro de la tienda y en línea. Con HPE, los minoristas pueden confiar en las soluciones que respaldan los espacios de trabajo digitales e impulsados por la movilidad para llevar las experiencias del cliente a otro nivel.

Obtenga más información en hpe.com/info/justrightit-prod

© Copyright 2017 Hewlett Packard Enterprise Development LP. La información contenida en el presente documento está sujeta a cambios sin previo aviso. Las únicas garantías para los productos y servicios Hewlett Packard Enterprise se establecen en las declaraciones expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios. Ninguna información contenida en este documento debe interpretarse como una garantía adicional. Hewlett Packard Enterprise no se responsabiliza por los errores técnicos o editoriales ni por las omisiones que pueda contener este documento.

Intel y el logotipo de Intel son marcas comerciales de Intel Corporation en los EE.UU. y/o en otros países.
a00026122spl, septiembre de 2017