

Accenture ofrece Device-as-a-Service para costes previsibles y simplicidad



El modelo nuevo, versátil y escalable de HP y Accenture ofrece a sus clientes una flexibilidad sin precedentes

Industria

Servicios profesionales

Objetivo

Las empresas han de adaptarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado, aunque a menudo sus bienes de TI pueden retenerlas. Accenture y HP querían encontrar una forma más flexible y rentable para que los clientes implantasen la tecnología más reciente, liberando a estos para que se centrasen en los objetivos empresariales

Enfoque

Accenture, como socio a largo plazo de HP, ha colaborado para desarrollar el modelo Device-as-a-Service. Esto permite a los clientes tercerizar la gestión del ciclo de vida de los dispositivos de los usuarios finales en un sencillo pago mensual

Para el departamento de TI

- Al eliminar la carga de la gestión y el mantenimiento de los equipos internos de TI, el modelo Device-as-a-Service los libera para centrarse en cuestiones más estratégicas
- Las competencias de consultoría, estrategia, diseño e implementación de Accenture, junto con los avanzados servicios de hardware y despliegue de HP, ofrecen una capacidad global

Para el negocio

- Device-as-a-Service ofrece certeza de costos a lo largo del ciclo de vida del conjunto de hardware
- Acelera el plazo de lanzamiento y proporciona una mayor innovación al ofrecer flexibilidad para escalar y evolucionar según sea necesario



“En el futuro, el modelo de negocio DaaS será fundamental para nuestros clientes. Las organizaciones se están viendo presionadas para ofrecer servicios en la nube, Big Data, análisis y movilidad (todo con la seguridad necesaria), y por lo tanto el personal de TI se está viendo sobrepasado. Junto con la orientación de Accenture, DaaS permite a nuestros clientes centrarse en objetivos más estratégicos mientras tercerizan la tarea de gestión de la infraestructura y el entorno de trabajo a HP”.

– Chuck Simmons, jefe de everything-as-a-service, Accenture Norteamérica



Accenture y HP unen sus fuerzas para ofrecer una solución rentable de tipo Device-as-a-Service

Como socios a largo plazo desde hace más de 25 años, Accenture y HP han creado una sólida asociación que permite a ambas empresas innovar en conjunto. La innovación más reciente es el modelo Device-as-a-Service, que permite a las empresas mejorar la adquisición de dispositivos y tercerizar la gestión del ciclo de vida de sus dispositivos. Este nuevo enfoque tiene el potencial de aportar una serie de beneficios al entorno empresarial moderno.



Objetivo

Accenture es una empresa líder mundial de servicios profesionales que ofrece una amplia gama de servicios y soluciones de estrategia, consultoría, tecnología digital y operaciones. Al combinar una experiencia inigualable y habilidades especializadas en más de 40 sectores y todas las funciones empresariales, respaldadas por la mayor red de entrega del mundo, Accenture trabaja en la intersección del negocio y la tecnología para ayudar a los clientes a mejorar su rendimiento y crear un valor sostenible para sus accionistas. Con aproximadamente 384.000 personas prestando servicio a clientes en más de 120 países, Accenture impulsa la innovación para mejorar la manera en la que el mundo funciona y vive.

Los clientes de Accenture se enfrentan a una amplia variedad de retos, entre ellos la velocidad del cambio en el mercado de los negocios. En la actualidad, las empresas se encuentran en una continua evolución y tienen que adaptarse a amenazas competitivas y a entornos económicos en constante cambio.

“La oferta Device-as-a-Service de Accenture y HP libera a los departamentos de TI de nuestros clientes y les permite centrarse en sus objetivos estratégicos”, explica Chuck Simmons, jefe de everything-as-a-service, Accenture Norteamérica. “En consecuencia, el departamento de TI puede centrarse en introducir una nueva era de prestación de servicios en la que las aplicaciones, la infraestructura y los procesos se congreguen bajo un modelo as-a-Service”.

Accenture trabaja con los principales proveedores de tecnología para ayudar a sus clientes a introducir modelos de entrega basados en servicios. Durante más de 25 años, ha estado asociada con HP para llevar a su cartera de clientes la mejor tecnología de dispositivos para el usuario final.

“Accenture eligió a HP por sus dispositivos líderes del sector, incluidas las tabletas, las computadoras, los clientes ligeros, los puntos de venta minorista, las estaciones de trabajo y las impresoras”, dice Simmons. “Para Accenture, los servicios de entrega global son igual de importantes, ya que incluyen servicios de almacén e implementación para nuestros clientes multinacionales”.

Solución

La alianza estratégica de Accenture con HP le permite identificar e invertir en soluciones líderes en el mercado para sus clientes, como Device-as-a-Service (DaaS). Al combinar ofertas de las dos empresas, les permite ofrecer servicios de todo el ciclo de vida a través de un único contrato. Esto supone un acceso productivo, seguro e instantáneo a los dispositivos desde el primer día hasta el final de su vida útil, junto con unos servicios de supervisión proactiva y reparación predictiva, cortesía de los informes, los análisis y la información integrados del conjunto provistos por HP. Esto ayuda a Accenture a ofrecer tecnología innovadora, seguridad integrada y ciclo periódico de renovación a los clientes, así como un nuevo modelo para el uso de tecnología que mejora el flujo de caja y ayuda a la TI a lograr unos costos de propiedad previsibles.



“Combinamos el hardware y el software de HP con la cartera de servicios de Accenture, reduciendo el plazo de lanzamiento de nuestro cliente y ofreciéndole una solución integral”, añade Simmons. “Nuestros clientes ya no quieren poseer activos y prefieren disponer de un servicio que les permita cambiar el modelo financiero de un gasto de capital a un gasto operativo”.

Uno de esos clientes es Sprint, un importante proveedor de telecomunicaciones, que recientemente estrenó un nuevo punto de venta minorista tradicional, Sprint Connect. Esto supuso el equipamiento de 500 nuevas tiendas con más de 7000 equipos distintos, desde impresoras hasta sistemas de punto de venta y portátiles. Bajo el modelo DaaS de HP, abrir nuevos puntos de ventas y ponerlos en funcionamiento es sencillo y rentable.

“Sprint Connect es una entidad nueva y su plan de negocio requirió un rápido despliegue de 500 tiendas, aunque el capital era limitado”, dice Simmons. “Quería llegar al mercado con metodología Lean y hacerlo rápido. Al aprovechar las capacidades de Accenture, incluido el diseño, la construcción y el despliegue, pudimos ofrecer toda la plataforma administrativa, la infraestructura de TI, y las operaciones y recursos de soporte con una inversión mínima. Asimismo, HP aceleró su plazo de lanzamiento proporcionando todos los recursos de hardware, despliegue e instalación a partir de un modelo basado en el consumo”.

Beneficios

DaaS ofrece muchas mejoras y, lo más importante, una importante reducción del costo total al cambiar la inversión de un gasto de capital a un gasto operativo. En segundo lugar, acelera el plazo de lanzamiento y proporciona una innovación premiada en un ciclo periódico de renovación. También ofrece una mejor flexibilidad y escalabilidad, lo que permite a las organizaciones crecer y agregar constantemente dispositivos optimizados según sea necesario. Esta escalabilidad rentable demuestra ser especialmente exitosa con Sprint Connect.

“DaaS transforma el modelo financiero de Sprint de un gasto de capital a un gasto operativo, permitiendo desplegar más tiendas con menos efectivo, lo que nos brinda un costo total de propiedad previsible”, comenta Simmons. “Eso nos brinda la capacidad de abrir 500 tiendas en solo 39 meses. Solo HP tuvo la capacidad de proporcionar esto”.

Accenture espera que una cantidad cada vez mayor de clientes cambien a un modelo DaaS en el próximo año, ya que las empresas buscan cada vez más eximirse de la carga de comprar, mantener y actualizar dispositivos complejos. Proporciona un conjunto completo de servicios de gestión del ciclo de vida coherentes a nivel global, adaptados a las necesidades de los clientes, lo que reduce costos, mejora el apoyo al usuario final y libera los recursos internos de TI.

La solución personalizada de un vistazo

Servicios de HP

- Device-as-a-Service

“En el futuro, el modelo de negocio DaaS será fundamental para nuestros clientes. Las organizaciones se están viendo presionadas para ofrecer servicios en la nube, Big Data, análisis y movilidad (todo con la seguridad necesaria), y por lo tanto el personal de TI se está viendo sobrepasado”, comenta Simmons. “DaaS les permite centrar los principales recursos en objetivos más estratégicos, tercerizando las tareas de gestionar la infraestructura y el entorno de trabajo a HP”.

“DaaS transforma el modelo financiero de Sprint Connect de un gasto de capital a un gasto operativo, lo que permite implementar más tiendas con menos efectivo. Eso nos brinda la capacidad de abrir 500 tiendas en solo 39 meses. Solo HP tuvo la capacidad de proporcionar esto”.

– Chuck Simmons, jefe de everything-as-a-service, Accenture Norteamérica

De hecho, la experiencia de Sprint Connect con el modelo DaaS ha resultado tan satisfactoria que su compañía matriz está migrando algunas tiendas Sprint existentes al nuevo contrato. Hace poco se convirtieron 15 tiendas en Miami en un solo día, aportando unos costos previsibles, estables y simplificados, lo que les permitió centrarse en las ventas y no en la TI.

“A medida que crezca la demanda, esperamos asociarnos con HP y ofrecer esta nueva capacidad DaaS a todos nuestros clientes”, concluye Simmons. “Los servicios profesionales de Accenture, que incluyen consultoría, estrategia, diseño e implementación, junto con las avanzadas plataformas de hardware de HP, así como los servicios de almacén e implementación, nos permiten ofrecer actualmente esta capacidad a escala mundial”.

Más información en hp.com/go/daas

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated

