



Cómo proporcionar resiliencia empresarial
e independencia de la infraestructura con

Disponibilidad de la información

KIT DE RECURSOS PARA PARTNERS

INTRODUCCIÓN

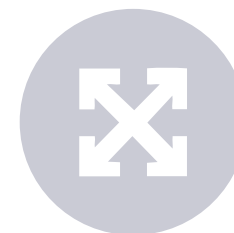
Bienvenido al **Kit de recursos para partners sobre la disponibilidad de la información.**

En este kit de materiales encontrará información que le ayudará a sacar partido del aumento de demanda de disponibilidad de la información y resiliencia con Veritas.

Averigüe cómo Veritas Resiliency Platform le proporciona la previsión, automatización y simplicidad que busca para ofrecer una continuidad en el servicio informático en todo el entorno empresarial a nivel mundial.

Vea el vídeo [▶](#)





VISIÓN Y ESTRATEGIA

La misión de Veritas

Nuestra misión consiste en permitir que las organizaciones maximicen el poder de su información proporcionándoles soluciones que aumenten la disponibilidad y mejoren la visibilidad de su información.

¿En qué consiste la disponibilidad de la información?

Se trata de la necesidad de poder acceder a la información siempre que sea necesario, independientemente de en dónde se encuentre. La disponibilidad de la información es un aspecto fundamental para poder operar en el mundo empresarial de hoy en día, el cual depende de la información para poder proporcionar los servicios que sostienen el funcionamiento de nuestro planeta.

La necesidad actual de contar con una continuidad informática no tiene precedentes. Cada vez más empresas necesitan conectar a más usuarios a los sistemas de back-end invisibles. De hecho, el coste de no hacerlo podría representarles mucho dinero, y por otra parte, los ecosistemas informáticos en los que las empresas se basan están compuestos por centros de multidados, de múltiples proveedores y de infraestructuras multiservicio.

Información acerca de la infraestructura

Contar con el hardware adecuado es solo una parte de la ecuación para conformar una estrategia efectiva a largo plazo.

Los clientes llevan décadas comprando almacenamiento adicional, pero actualmente, los datos están creciendo a un ritmo demasiado acelerado como para poder comprar el almacenamiento equivalente que requieren; por otra parte, muchos de estos datos no tienen ningún valor, convirtiéndolos en un centros de gastos innecesarios.

La única forma de poder contar con la información, disponibilidad y fiabilidad necesarias es mediante el control total de la información. Las empresas deben abandonar su enfoque basado en la infraestructura y empezar a fijarse en la información de nuevo. De hecho, tal cambio ya está ocurriendo y las inversiones se están orientando hacia el hardware y software adecuados.

«Es fundamental asegurarme de que mis aplicaciones e información están disponibles, pero es verdad que cada vez es más difícil. Las aplicaciones ya no se encuentran en un solo servidor o centro de datos, sino que están en diferentes niveles y plataformas múltiples».

Director de informática, multinacional farmacéutica



DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA SOLUCIÓN

La promesa de disponibilidad de Veritas

Nuestro objetivo se centra en proporcionar resiliencia empresarial, independencia de la infraestructura y simplicidad operacional. Las arquitecturas definidas por software de Veritas proporcionan almacenamiento definido por software para los servicios más fundamentales que se hallan en las infraestructuras de datos cada vez más complejas. Las soluciones de Veritas ayudan a los clientes a aumentar la agilidad y la resiliencia de los servicios y de la infraestructura.

Obtenga más información con nuestros webcasts más recientes sobre nuestras soluciones:

[Siempre conectado, la continuidad empresarial para proteger su empresa ➤](#)

[Cómo prevenir el caos: empiece la coordinación Resiliencia ➤](#)

Agilidad

Veritas™ InfoScale - almacenamiento definido por software

InfoScale se encarga de garantizar el acceso a la información siempre que se necesite y sin importar dónde resida la información. El potencial de InfoScale es gigantesco, ya que con él las organizaciones son capaces de conseguir un incremento de un 400 % en rendimiento con respecto al SAN tradicional de un 20 % de su coste.

Igualmente, la asistencia técnica heterogénea ayuda a los clientes a no sentirse «atados» con un solo proveedor. En general, InfoScale reduce los costes de almacenamiento y ayuda a las empresas a equilibrar sus gastos operacionales con su inversión de capital.

[Hoja de datos de Veritas™ InfoScale ➤](#)

Resiliencia

Veritas™ Resiliency Platform - resiliencia definida por software

Nuestra Resiliency Platform se encarga de garantizar la disponibilidad de la aplicación en todo momento, independientemente de cuándo se requiera la aplicación o dónde se encuentre. Igualmente, ayuda a las empresas a proporcionar niveles de servicio predecibles mediante la mejora de la visibilidad y control de la aplicación en toda la infraestructura. Por otra parte, gracias a la monitorización y recuperación automatizada, podrá minimizar el tiempo fuera de línea, lo cual le permitirá reducir tanto los riesgos como los costes.

[Hoja de datos de Veritas™ Resiliency Platform ➤](#)



OPORTUNIDAD DE MERCADO

Ya es hora de contar con la disponibilidad de la información que necesita

Information Availability permite que los datos continúen circulando con normalidad, y hoy en día, esta ventaja es una oportunidad clave. El mercado mundial del «almacenamiento definido por software» tiene previsto crecer de 1400 millones de dólares registrados en 2014 a 6200 millones de aquí a 2019. Solo en la región de Europa, Oriente Próximo y África (EMEA), se espera que este mercado alcance los 1040 millones de dólares.

Teniendo en cuenta los costes extremadamente altos de los tiempos fuera de línea, la recuperación de los servicios en la nube también está propiciando este crecimiento del mercado. Se prevé que la «recuperación a modo de servicio» en EMEA alcance los 2000 millones de dólares de aquí a 2018, teniendo en cuenta un 55,3 % de la CAGR (tasa de crecimiento anual compuesta). Al asociarse a un líder del mercado, tendrá la oportunidad de acceder a esta cuota de oportunidades en crecimiento.

Las tres razones que propician el crecimiento del mercado son:

Desafíos en el almacenamiento: Las empresas necesitan contar con una mayor agilidad para superar los problemas de gestión del almacenamiento derivados de los volúmenes de datos en constante crecimiento. A los clientes les cuesta más y más gestionar el hardware de proveedores múltiples cada vez más fragmentado para cumplir con los requisitos persistentes en cuanto a la disponibilidad de los datos, así como con las nuevas normativas relacionadas con los datos. Todo este panorama hace que gestionar los datos y las aplicaciones en el almacenamiento adecuado sea más complejo, y por lo tanto, que aumente el coste total de la propiedad.

Dependencia de aplicaciones: las organizaciones dependen cada vez más de aplicaciones para

mantener la agilidad de sus empresas, por lo que el coste de quedarse fuera de línea es mayor que nunca. Los clientes necesitan contar con la agilidad y resiliencia suficientes para hacer frente a unos requisitos de nivel de servicio impredecibles. Esta tarea es más difícil si no se cuenta con el suficiente conocimiento sobre las aplicaciones en las infraestructuras heterogéneas y si hay una falta de automatización.

El traslado a la nube: los clientes necesitan soluciones que funcionen en la nube híbrida, ya que «casi la mitad de las grandes empresas habrán implementado la nube híbrida de aquí a finales de 2017». Si bien los beneficios son muy claros, las empresas requieren de una mayor visibilidad y de un mayor conocimiento en toda su infraestructura. Una de las cosas que más les preocupa es poder mantener la seguridad, lo cual siempre constituye un problema a la hora de realizar cambios significativos en la arquitectura, sobre todo en la nube.

Clientes objetivo

Tamaño de la empresa: más de 1000 empleados.

Cargos:

- **Impulsores de iniciativas**
Director de informática / responsable de informática / responsable del backup
- **Encargados de las tomas de decisiones**
Administrador del almacenamiento / administrador del sistema / administrador del VM / DBA
- **Influenciadores**
Director de informática / director de tecnología / vicepresidente de la arquitectura informática



OPORTUNIDAD PARA LOS PARTNERS

Provisión de un enfoque basado en un catálogo de servicios

Podrá aprovechar este mercado en crecimiento vendiendo soluciones de Veritas líderes del mercado. Como partner, podrá proporcionar soluciones mediante un enfoque basado en un catálogo de servicios que podrá dividir en tres áreas: asesoría, implementación y servicios de identificación del valor añadido.

Servicios de asesoramiento

Estos servicios se centran en ayudar a los clientes a evaluar sus capacidades actuales. Podrá ayudarles a definir su futura estrategia a través de un plan de 1 a 3 años, y mediante la ejecución de programas para implementar dicha estrategia. Deberá empezar con la evaluación del entorno del cliente con el fin de poder saber si las nuevas soluciones y herramientas son compatibles, de modo que pueda acelerar el tiempo de lanzamiento al mercado y reducir los riesgos de implementación. Igualmente, es importante que verifique la arquitectura de la tecnología y las operaciones según las mejores prácticas establecidas. Estos son los servicios que puede ofrecer:

- Diseño de la arquitectura de la solución
- Revisión de la arquitectura
- Evaluación
- Servicio de asesoría para la verificación de los riesgos informáticos

Servicios de implementación

Construya servicios de diseño para construir una solución adaptada a los entornos nuevos y actuales. Ofrezca servicios que ayuden a sus clientes a reducir los riesgos de tener que rediseñar sus estructura y proporciónese tranquilidad con su solución, a la vez que acelera la adopción de las nuevas tecnologías y les ahorra valioso tiempo. Mediante estos servicios podrá minimizar los riesgos relacionados con la implementación y podrá mejorar las capacidades del personal:

- Arquitectura de la solución y diseño detallado
- Implementación
- Evaluación y aceptación
- Transferencia de conocimientos

Servicios de identificación del valor añadido

Una vez hayan implementado las soluciones, podrá ofrecer a sus clientes otros servicios que les permitan identificar un valor de todo el potencial de su retorno de la inversión en las soluciones Veritas, y en las infraestructuras que hayan elegido, a la vez que continúa ofreciéndoles valor añadido a su empresa. A continuación hemos incluido una lista de los servicios que puede ofrecer:

- Configuración de la revisión del estado de salud de sus sistemas
- Revisión del estado de salud de sus aplicaciones
- Residencia experta
- Optimización del ciclo de vida de la información
- Servicio de identificación de valor añadido



CAPACITACIÓN EN VENTAS

Comunidad de expertos de Veritas

La Comunidad de expertos de Veritas es el lugar donde los expertos actuales y futuros buscan innovar, experimentar y acelerar su negocio colaborando con Veritas.

Nuestros miembros son líderes y expertos con una pasión por fortalecer las empresas con el fin de que puedan solucionar problemas de gestión de la información más grandes gracias a nuestra cartera de soluciones de última generación líderes del sector en materia de:

- Backup y recuperación
- Disponibilidad de la información
- Visibilidad de la información

Si usted es de los que comparten nuestra pasión y quiere pasar a la acción, haga clic a continuación.

[Más información](#) ➤

VERITAS | **EXPERT COMMUNITY**
INNOVATE, EXPERIMENT & ACCELERATE

Fortalecemos su negocio mediante una separación estratégica

La página de Veritas Partner Enablement está diseñada para guiarle a través del proceso de transición, y también, para actuar como un repositorio central de contenido de formación y enlaces relacionados con recursos de marketing relevantes que necesitará para poder trabajar con Veritas una vez concluya la separación.

Este sitio está estructurado con el fin de proporcionar información situacional que le ayudará a entender los cambios, qué es lo que necesita SABER y qué es lo que debe HACER de una forma diferente.

Su navegación es muy sencilla, y cuenta con tres secciones principales: «preparación», «venta» y «más».

[Más información](#) ➤

Capacitación de partners

Consulte el calendario de capacitación de partners para descubrir webcasts, programas de formación y eventos disponibles en su área.

[Consultar el calendario](#) ➤

Veritas eLibrary

La Veritas eLibrary es una colección con base en la web en donde podrá acceder a una recopilación integral de documentos relativos a la formación técnica sobre los productos de Veritas. Se puede acceder a ella a través de Internet las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y proporciona recursos con una modalidad de autoformación para ayudarle a usted y a sus clientes a explorar nuevos temas o a refrescar sus conocimientos con respecto a la familia de productos y soluciones de Veritas. Los materiales de formación varían de entre sencillos módulos de 10 minutos para actualizarse, a módulos y laboratorios de formación más especializados.

[Visite la Veritas eLibrary](#) ➤

Manténgase actualizado

Podrá tener acceso a todo el conocimiento, promociones y materiales de campañas que necesite para aumentar sus ventas utilizando VERITASCONNECT, nuestra nueva plataforma de comunicación siempre disponible. Añádala a sus marcadores ahora mismo, ya sea en su ordenador o su teléfono móvil, de modo que pueda contar con la información más reciente de forma rápida y sencilla.

[Añadir Veritas Connect a mis marcadores](#) ➤



GENERACIÓN DE DEMANDA

Recursos de marketing en el Grid

El Grid conforma una biblioteca de materiales de marketing y otros recursos que le ayudarán a aumentar sus oportunidades comerciales. Podrá diseñar sus propias campañas de correo electrónico y su micrositio, y podrá personalizarlo con su logotipo y su información de contacto.

Gracias a las alertas de oportunidades de venta en tiempo real, podrá realizar llamadas de venta proactivas o enviar correos electrónicos de seguimiento, a la vez que su marca mantiene su máxima visibilidad.

- Podrá lanzar campañas integrales para fomentar sus ventas
- Podrá importar y gestionar sus contactos
- Podrá rastrear y analizar el rendimiento de su campaña
- Podrá automatizar alertas de oportunidades de venta y enviarlas directamente a su equipo comercial
- Podrá acceder a la biblioteca de materiales de marketing adicionales para contar con recursos adicionales de apoyo

¿Y sabe qué es lo mejor de todo? Que todas las oportunidades de venta que genere serán solo suyas.

Para acceder más rápidamente, regístrese ahora mismo ➔

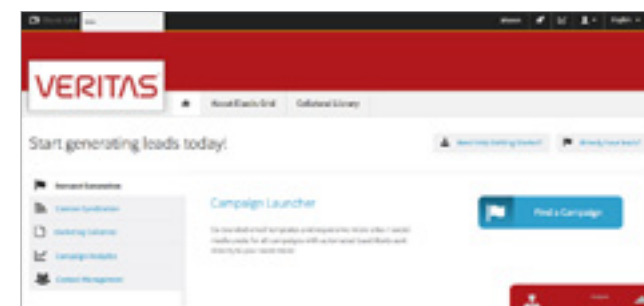
Olvídese del dolor de cabeza de tener que actualizar sus redes sociales

Dese de alta en el Grid social y podrá contar con contenido gratuito, renovado y constante que podrá publicar directamente para compartir con sus seguidores.

- Conviértase en el «asesor de confianza» que sus clientes y socios buscan
- Elija entre publicaciones continuas que incluyen noticias del sector, alertas de virus y amenazas, artículos de liderazgo estratégico y actualizaciones de los productos
- Publíquelo en Facebook, LinkedIn, Twitter y otros
- Póngase en contacto con nuestro Centro de marketing para partners

Para aprovechar estos materiales gratuitos, regístrese en el Grid.

Registro ➔



Muy pronto en la plataforma Grid:

Campaña de Veritas™ Resiliency Platform ➔



LICENCIAS

InfoScale está disponible mediante dos modelos diferentes de licencias: Core y licencias por suscripción.

Un contador	▪ Linux: SPVU → por Core ▪ Windows: SPVU, niveles de OS → por Core ▪ Unix: no se incluye en esta versión. Se incluirá en una versión futura.
Dos modelos	▪ Vitalicio ▪ Suscripción anual (12, 24 y 36 meses)

Veritas™ Resiliency Platform está disponible mediante un modelo de licencias por suscripción.

Atributos	Elementos físicos	Entorno virtual
Contador	Por Core	Por equipo virtual
Modelo por licencias	▪ Solo suscripción Términos de 12, 24 y 36 meses	▪ Solo suscripción Términos de 12, 24 y 36 meses

Obtener más información [➤](#)



AYUDA Y CONTACTOS

Asistencia para partners

Asistencia técnica de ventas gracias a Partner Service.

Estaremos encantados de ayudarle con sus inquietudes relacionadas con las ventas previas y posteriores, relacionadas con cualquier tema, incluyendo:

- Información sobre el producto
- Activación
- Programas de compra
- Licencias y precios de los productos
- Transferencias de licencias
- Reimpresiones de los certificados las licencias
- Actualización de versiones o instalación de versiones anteriores
- Informes sobre la base de instalación
- Identificadores de las renovaciones y pruebas de compra
- Claves temporales o de evaluación
- Programas para Partners
- PartnerNet

Descargue los detalles de contacto ➤

CustomerCare@Veritas.com ➤



Obtener ayuda con el Grid

Si requiere ayuda con la planificación, lanzamiento y seguimiento a las campañas, nuestros asesores de marketing del Grid le pueden proporcionar servicios de marketing profesionales.

Simplemente envíenos un correo electrónico a Veritas@elasticgrid.com

Para obtener asistencia técnica, envíenos un correo electrónico a enquiries@elasticgrid.com o llámenos al +40 310 051 641.



PartnerNet

PartnerNet es su portal integral para obtener información sobre cómo trabajar con Veritas.

Al suscribirse a nuestro Programa para partners, obtendrá acceso a información de los productos, herramientas de venta y de marketing, y ventajas del programa exclusivas para partners.

Regístrese ahora mismo o inicie su sesión en partnernet.veritas.com ➤



