

# Datasheet para partners HPE GreenLake

Conoce y  
desarrolla  
tu negocio  
HPE GreenLake



**Hewlett Packard**  
Enterprise





# Identifica y resuelve los problemas de los clientes

En este datasheet encontrarás la información clave para sacar el máximo provecho de la oferta Hewlett Packard Enterprise GreenLake, ampliar su conocimiento sobre cómo las soluciones y la plataforma GreenLake pueden resolver mejor los desafíos y necesidades TI de tus clientes e identificar oportunidades.

También te ayudará a saber a qué público debes dirigirte y te guiará a través de algunos problemas comunes de los clientes. De esta manera, descubrirá las necesidades de negocio y los resultados técnicos que desean tus clientes y así dirigir la conversación hacia las soluciones HPE GreenLake, que les ayude a resolver los problemas en la nube y datos estratégicos.

Al finalizar la lectura del datasheet habrás adquirido un conocimiento más profundo de los casos de uso, las características y las ventajas de las opciones de HPE GreenLake disponibles al igual que nueva información sobre los problemas actuales de gestión de datos de tus clientes. Pudiendo utilizar esto para diferenciarte de tus competidores y estructurar la oferta de un modo más estratégico, ayudando a los clientes a comprender cómo la visión de HPE de «todo como servicio» puede ayudarles a obtener más valor de sus inversiones en TI para impulsar el futuro crecimiento del negocio.

# Conoce HPE GreenLake

Para los equipos de ventas, conocer las soluciones principales de HPE GreenLake es fundamental en un momento en que las empresas buscan expertos de confianza que les ayuden a encontrar las soluciones adecuadas para superar sus muchos y modernos problemas de gestión de datos y del entorno de la nube.

Hemos recopilado algunos datos de alto nivel por solución. Si estás interesado en formar a tu equipo en el posicionamiento y la venta de GreenLake a clientes o en obtener la certificación GreenLake, ponte en contacto con el equipo Arrow y programa la realización de un curso de certificación.

# Aspectos básicos de HPE GreenLake

## Una solución de confianza



**\$7.1B\***  
millones de dólares  
TVC contratados

\*Approx.



Crecimiento  
interanual del  
**107%**  
en pedidos como servicio  
en el 2T de 2022



Tasa de retención de  
clientes del  
**96%**



Más de  
**1575+**  
empresas  
clientes



**10**  
años de  
experiencia en  
la entrega



Servicio a  
**56**  
países

Los servicios en la nube HPE GreenLake ofrecen a los clientes una base firme para impulsar la transformación digital a través de una plataforma elástica «como servicio» que puede funcionar en sus instalaciones, en el extremo o en un centro de colocación. Combinan la simplicidad y agilidad de la nube con la gobernanza, el cumplimiento y la visibilidad que acompañan a la TI híbrida.

HPE GreenLake ofrece servicios en la nube para computación, gestión de contenedores, protección de datos, computación de alto rendimiento (HPC), operaciones de aprendizaje automático (ML), conectividad de red, SAP HANA, almacenamiento, infraestructura para escritorios virtuales (VDI), servidores dedicados y máquinas virtuales (VM). Los servicios en la nube HPE GreenLake están creciendo rápidamente, con un valor contractual total de más de 4800 millones de dólares y más de 900 socios que venden HPE GreenLake.

# Casos de uso y soluciones

## Estrategias de venta de infraestructura

### HPE GreenLake para computación

Gana velocidad y flexibilidad para al infraestructura de computación en tus instalaciones con una variedad de formas especialmente diseñadas para ejecutar las cargas de trabajo en servidores dedicados, preparadas para ampliarse o reducirse, suministradas sobre una base de pago por uso y gestionadas con HPE GreenLake. Con los bloques de construcción modulares, puede pedir, recibir e implementar rápidamente sus recursos de computación y aumentar la capacidad anticipándose a la demanda. HPE lidera el mercado de soluciones basadas en consumo y cuenta con el ecosistema para incorporar los proveedores clave de los que depende su negocio.

Mensajes clave:

- Operación TI simplificada
- Ampliación o reducción según demanda
- Transparencia de costes
- Configuración para cualquier carga de trabajo

#### IMPULSORES

Los clientes hoy en día quieren tecnología suministrada como servicio, bajo sus condiciones.

#### RESULTADOS

Ofrece elección, flexibilidad y control, implementando la infraestructura con mayor rapidez, de modo que los clientes pueden seguir innovando.

#### RIESGO-TIEMPO-COSTE

Los clientes eligen acuerdos de nivel de servicio (SLA), pago por uso flexible y escalado, mejorando los resultados de riesgo, tiempo y coste, lo que resulta ideal para una TI cero neto.

#### UTILIZACIÓN

HPE adapta continuamente el entorno, de modo que los clientes pueden escalar a medida que crecen.

#### CONCLUSIÓN

Los resultados comerciales de optimización de cargas de trabajo permiten a los equipos de TI centrarse en tareas de mayor valor.

# HPE GreenLake para almacenamiento

HPE GreenLake ofrece un conjunto de servicios de optimización de cargas de trabajo creado en una plataforma de datos inteligente. Estas ofertas de servicios están impulsadas por almacenamiento inteligente líder de la industria que ofrece el rendimiento, la fiabilidad, la eficiencia y la protección que necesita. Puede consumir almacenamiento como servicio (STaaS), proporcionándole la simplificación, economía de escala y control que precisa para transformar su negocio.

Mensajes clave:

- Tiempo de amortización más rápido
- La capacidad que necesita cuando la necesita
- Pago por uso
- Liberación de recursos TI

## IMPULSORES

Muchas organizaciones están repatriando almacenamiento de la nube pública debido a los gastos exorbitantes (es decir, costes de salida) para extraer sus propios datos.

## RESULTADOS

¿Está su organización tratando de suministrar o repatriar nuevas cargas de trabajo o servicios? ¿Cuáles? ¿Ahora o en el futuro? Migre al suministro de última generación.

## RIESGO-TIEMPO-COSTE

HPE gestiona la planificación de la capacidad a medida que la organización crece para obtener un mayor retorno de la inversión (ROI) y utilización y crecimiento incremental ajustado a las necesidades tecnológicas y comerciales.

## UTILIZACIÓN

Con HPE GreenLake, los clientes pueden hacer los ajustes pertinentes para cumplir sus requisitos empresariales al principio y después continuar pagando por uso y escalando a medida que crecen.

## CONCLUSIÓN

Ahora es el momento perfecto para migrar a GreenLake y facturar por consumo. ¿Por qué no comenzar con una carga de trabajo concreta para comprobar todo el valor que puede ofrecer GreenLake?

# HPE GreenLake para máquinas virtuales

Gane más velocidad y flexibilidad cuando implemente VM con HPE GreenLake. HPE ofrece una variedad de formas especialmente diseñadas para ejecutar sus cargas de trabajo basadas en máquinas virtuales, preparadas para ampliarse o reducirse y suministradas sobre una base pago por uso.

Mensajes clave:

- Importante ahorro de costes
- Solo se paga por lo que se usa
- Fácil configuración y uso
- Configuraciones adaptables a su negocio y sus cargas de trabajo

## IMPULSORES

La nube pública fuerza a los clientes a tener nuevas versiones de entornos a menudo incompatibles.

## RESULTADOS

Más control y flexibilidad. Los clientes pueden controlar los niveles de versión del entorno con su gestión o la de HPE.

## RIESGO-TIEMPO-COSTE

Los clientes obtienen la misma seguridad y latencia que en sus instalaciones con la estructura de costes de la facturación por consumo de sus VM. Eligen cuándo ampliar las cargas de trabajo o cómo gestionar migraciones y pueden gestionar soluciones o dejar que HPE les ayude.

## UTILIZACIÓN

Medimos el consumo y ajustamos con precisión el tamaño inicial del sistema para satisfacer las necesidades del negocio. Planeamos anticipadamente con el cliente y medimos en tiempo real, de modo que cuando se necesita capacidad adicional, está a su disposición y no paga hasta que la usa.

## CONCLUSIÓN

Seguimos adaptando la capacidad de computación en base al uso real. ¿Por qué no comenzar con una carga de trabajo concreta para comprobar el valor que puede ofrecer HPE GreenLake?

# HPE para conectividad de red

## Servicios de conectividad gestionados por Aruba

La red como servicio (NaaS) aborda un desafío importante de gestión de redes y optimiza el rendimiento para alcanzar los objetivos de la empresa.

Servicios de conectividad gestionados por Aruba - Casos de uso:

- Plantilla limitada y necesidad de conectividad de red gestionada, ampliaciones y renovaciones.
- Actualización de redes apropiada y necesidad de maximizar la flexibilidad financiera
- Requiere un modelo como servicio, pide suscripción mensual
- Soluciones para trabajadores remotos esenciales en tiempos de incertidumbre

### IMPULSORES

Las organizaciones se esfuerzan por diagnosticar problemas de redes y gestionar eficazmente sus redes.

### RESULTADOS

Con la inteligencia de servicios de Aruba y HPE GreenLake, los clientes comienzan más rápido, mejor y con niveles de rendimiento más altos.

### RIESGO-TIEMPO-COSTE

Los clientes pagan cargos por suscripción mensuales estándar y predecibles en lugar de costes iniciales de conectividad de red. Ayudaremos a redirigir al personal de TI de alto valor a través de soporte en la red con expertos y entrega de servicios basados en datos para obtener un máximo ROI, bajo coste total de la propiedad (TCO) y rentabilización más rápida.

### CONCLUSIÓN

Si los clientes quieren migrar a HPE GreenLake con mayor rapidez, pueden integrar nuevos segmentos de red en sus redes existentes. Puede gestionar componentes de terceros, incluyendo Cisco. ¿Por qué no comenzar con un segmento de red concreto para comprobar todo el valor que puede ofrecer HPE GreenLake?

# Estrategias de venta de cargas de trabajo

## HPE GreenLake para VDI

HPE GreenLake ofrece a las organizaciones con trabajadores presenciales, remotos o móviles, una opción como servicio única y segura para mantener cargas de trabajo en las instalaciones, escalar de forma sencilla y pagar por usuario y por mes. Algunas aplicaciones necesitan que el procesamiento y los datos estén próximos entre sí, cosa que facilitamos con HPE GreenLake, pero las opciones en la nube no suelen hacerlo.

Las soluciones de trabajo remoto multiproveedor de HPE y las amplias capacidades de HPE GreenLake Management Services permiten aplicaciones corporativas y colaboración con una experiencia similar a la nube y flexibilidad. Gracias a HPE GreenLake para infraestructura de escritorios virtuales (VDI), HPE está preparada para redefinir la experiencia de usuario final y la productividad en el extremo. Totalmente compatible con Citrix, VMware, NVIDIA y Nutanix.

Mensajes clave:

- Sin desembolso de capital ni costes iniciales
- Líder probado para cada necesidad
- Escalabilidad sin compromiso
- Niveles más altos de personalización
- Modular basado en bloques de construcción estándar

### IMPULSORES

Las organizaciones de hoy en día necesitan proteger los sistemas y los datos. También puede que estén luchando con una infraestructura VDI anticuada, falta de experiencia y estén intentando liberar recursos de TI.

### RESULTADOS

La seguridad de aplicación, dispositivo y datos, y la continuidad del negocio para trabajadores remotos son cruciales, pero también lo son la productividad y una buena experiencia de los empleados. La simplificación de la gestión para equipos de TI también es importante para racionalizar los procesos TI.

### RIESGO-TIEMPO-COSTE

Los empleados esperan acceso ininterrumpido a una red segura, pero la TI debe ser capaz de evitar que los usuarios descarguen datos sensibles o carguen software no autorizado.

### SOCIO

Una amplia gama de soluciones sin dependencia de proveedores.

### CONCLUSIÓN

Con HPE como socio, las organizaciones tienen acceso a las opciones arquitectónicas más grandes con total soporte y gestión, todo del líder de la industria de VDI.

# HPE GreenLake para protección de datos - Propuesta de valor

## ¡Una enorme oportunidad para los partners!

IDC research muestra que para 2024, más del 75 % de la infraestructura en ubicaciones de extremo se consumirá/operará a través de un modelo como servicio, al igual que más de la mitad de la infraestructura de centros de datos.

Las soluciones de extremo a extremo de HPE GreenLake ofrecen protección fluida, lo que permite a las empresas escalar a demanda, liberar recursos de TI y pagar únicamente por lo que usan. Los clientes también pueden aprovechar mejor sus datos y desbloquear su valor, modernizar sus copias de seguridad y de recuperación, y disfrutar de la agilidad de la nube con protección de datos preparada para la nube, todo sin costes de salida de datos ni dependencia de proveedores.

Con múltiples opciones de configuración y compatibilidad con software de respaldo líder, incluyendo Veeam, Commvault y Cohesity, HPE GreenLake permite copiar y restaurar datos de forma fluida y automatizada, desde recuperación rápida a conservación a largo plazo.

### Key Messages:

- Una experiencia de protección de datos fluida
- Elimina la complejidad, se ajusta al presupuesto
- Aprovecha mejor su propia información

### IMPULSORES

Las organizaciones desean gestionar mejor su tiempo y sus recursos respecto a lo que gastan en infraestructura y cumplimiento de los acuerdos de nivel de servicio (SLA). Desean planificar y escalar para satisfacer las necesidades de infraestructura.

### RESULTADOS

Centraliza y simplifica la copia de seguridad en el entorno con una solución basada en directivas completamente gestionada para cumplir sus requisitos de conformidad normativos y empresariales de copia de seguridad.

### RIESGO-TIEMPO-COSTE

Los clientes quieren escalar, hacer copias de seguridad invisibles a ataques de ransomware, reducir la complejidad de la gestión y utilizar mejor los equipos de TI.

### SOCIO

Unificar la copia de seguridad de sus proveedores de software independientes (ISV) de almacenamiento es una prioridad, así como mejorar la seguridad de los datos y simplificar las operaciones y la gestión.

### CONCLUSIÓN

Con HPE, las organizaciones obtienen el apoyo y las soluciones que necesitan para proteger sus datos sin costes de salida, mejorar la seguridad y agilizar la recuperación, con un punto o tiempo de recuperación (RTO/RPO) más rápido.

# HPE GreenLake para contenedores - Propuesta de valor

Las empresas que desean ejecutar cargas de trabajo empresariales en contenedores a escala están buscando soluciones integradas con seguridad de grado empresarial que aceleran las implementaciones y simplifican el entorno de contenedores.

HPE GreenLake para contenedores es una solución optimizada que funciona en la plataforma de contenedores HPE Ezmeral, proporcionando una poderosa solución para implementar Kubernetes a escala para una amplia variedad de casos de uso —desde la modernización de aplicaciones hasta aplicaciones nativas de la nube— para cargas de trabajo en instalaciones, con un modelo de pago por uso.

Los equipos de servicio HPE realizan la instalación in situ, y HPE GreenLake Management Services ofrece una gestión completa de la solución, un único punto de contacto de soporte y un equipo técnico que conoce la empresa y el entorno del cliente. Una compilación de hardware y software estandarizada elimina las complejidades de una implementación personalizada.

Mensajes clave:

- Seguridad y rendimiento de grado empresarial
- Transparencia de costes
- Coordinación y aprovisionamiento simplificados
- Hacer más con menos
- Analítica y controles de costes

## IMPULSORES

La gestión de TI a menudo lucha por obtener recursos adecuados para aprovisionar, gestionar y respaldar contenedores a escala. Están bajo presión para satisfacer a los propietarios de las empresas con rápido aprovisionamiento de clústeres Kubernetes y liberar a la plantilla de TI de tareas de alto valor.

## RESULTADOS

Consumo de fácil seguimiento y predicción de crecimiento para operaciones sin preocupaciones ni dependencia.

## RIESGO-TIEMPO-COSTE

Además de facilitar las operaciones, la gestión de TI puede aplicar prácticas de gobernanza y seguridad consistentes utilizando servicios compartidos con HPE GreenLake para contenedores. También se benefician de transparencia de costes, con total visibilidad de quién está utilizando los contenedores y no solo de qué se está utilizando.

## SOCIO

HPE Ezmeral cuenta con proveedores certificados en el mercado y como se basa en la plataforma de código abierto Kubernetes, puede integrarse con herramientas del ecosistema CaaS de código abierto.

## CONCLUSIÓN

Con HPE GreenLake para contenedores, la gestión de TI puede implementar y gestionar contenedores de manera más rápida y sencilla, beneficiándose de una experiencia similar a la nube pública con seguridad y rendimiento en las instalaciones.

Para más información sobre el ecosistema HPE GreenLake, sus soluciones y alianzas, visite:  
<https://www.hpe.com/us/en/greenlake.html>



# Conoce a tu público objetivo

## Propuestas de valor por persona

Cuando interactúes con clientes de TI tradicionales, recuerda que HPE GreenLake puede ayudar a la TI a ser la protagonista del negocio proporcionándole más control al tiempo que se reduce la TI en la sombra. Utiliza la asignación de funciones para planificar la mejor estrategia para captar las funciones y centros de compras adecuados en el momento oportuno.

PERSONAS ESTRATÉGICAS: ENFOQUE EN LOS RESULTADOS COMERCIALES					
EQUIPO CIO (DIRECTOR DE INFORMACIÓN)		CFO (DIRECTOR FINANCIERO)		LOB (LÍNEA DE NEGOCIO)	
Qué le preocupa	De qué habla	Qué le preocupa	De qué habla	Qué le preocupa	De qué habla
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Racionalización de las operaciones</li> <li>- Traslado de la línea de negocio a la nube pública</li> <li>- Cantidad de gasto actual</li> <li>- Control de cargas de trabajo</li> <li>- Capacidad y habilidad para escalar</li> <li>- Disponibilidad y seguridad</li> <li>- Cumplimiento de los requisitos de conformidad</li> <li>- Financiación de la transformación de la TI</li> <li>- Satisfacción de los actores clave</li> <li>- Reducción de los costes y la dependencia de proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rápida puesta en marcha de servicios</li> <li>- Respaldo a empresas con necesidad de innovar</li> <li>- Adición sencilla de servicios según las necesidades</li> <li>- Mejor uso de datos disponibles</li> <li>- Operaciones más predictivas</li> <li>- Reducción de la TI en la sombra</li> <li>- Monetización de activos existentes para la inversión en nueva TI</li> <li>- Rápida puesta en marcha de nuevas plataformas de infraestructura</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducción del coste total de la propiedad</li> <li>- Mejora del flujo de caja</li> <li>- Agilización de la innovación</li> <li>- Eficiencia operativa</li> <li>- Reducción de costes de TI</li> <li>- Visibilidad del gasto total en TI</li> <li>- Tratamiento contable</li> <li>- Aumento del valor total del cliente</li> <li>- Control de costes y previsión de presupuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valor de negocio de un modelo basado en consumo</li> <li>- Mejora del uso de recursos</li> <li>- Indicadores clave de rendimiento (KPI) que les gustaría mejorar</li> <li>- Iniciativas cruciales paralizadas debido a las preocupaciones presupuestarias durante el año</li> <li>- Eliminación de la dependencia</li> <li>- Opciones de acuerdo de nivel de servicio (SLA)</li> <li>- Solo en EE. UU.: la nueva norma del FASB + ventajas de la nube privada para el cumplimiento de la ley SOX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducción del tiempo de reacción y latencia</li> <li>- Mejora de la experiencia de cliente</li> <li>- Aumento de la velocidad y la agilidad</li> <li>- Maximización del tiempo de amortización</li> <li>- Mejora de la productividad TI</li> <li>- Eliminación del tiempo de inactividad y reducción de la tasa de abandono</li> <li>- Imagen de marca</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aceleración del tiempo de amortización y comercialización</li> <li>- Mejora de la capacidad para innovar</li> <li>- Uso de datos para mejorar la experiencia y los resultados del cliente</li> <li>- Cómo diferenciarse de la competencia</li> <li>- Recursos de TI centrados en tareas de valor añadido</li> <li>- Cumplimiento de los SLA deseados</li> <li>- Aceleración de la incorporación de clientes</li> <li>- Aumento del valor de vida del cliente</li> </ul>
PERSONAS TÁCTICAS: ENFOQUE EN LOS RESULTADOS TÉCNICOS					
DIRECTOR DE TI E INFRAESTRUCTURA		ARQUITECTURA DE SISTEMAS		COMPRAS	
Qué le preocupa	De qué habla	Qué le preocupa	De qué habla	Qué le preocupa	De qué habla
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Colaboración de confianza</li> <li>- Cotización de oferta más baja</li> <li>- Gestión de nube y plataforma</li> <li>- Seguridad y disponibilidad de los datos</li> <li>- Cumplimiento de aumentos de la demanda</li> <li>- Cargas de trabajo varadas</li> <li>- Entornos inseguros</li> <li>- Reducción de tiempo y recursos para operaciones y mantenimiento</li> <li>- Inversión en formación para la plantilla, brechas de conocimiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplimiento de resultados comerciales deseados con rápida escalabilidad</li> <li>- Rápida puesta en marcha de nuevos servicios</li> <li>- Reducción del tiempo de inactividad debido a acontecimientos imprevistos</li> <li>- Menos que gestionar sin sacrificar el control</li> <li>- Utilización mejorada de activos</li> <li>- Consolidación de entornos fragmentados</li> <li>- Suministro de TI como servicio gestionado para clientes internos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Soporte y capacidad de respuesta</li> <li>- Cumplimiento de demandas comerciales dentro de presupuestos ajustados</li> <li>- Configuración o inversión en el centro de datos</li> <li>- Eliminación del tiempo de inactividad del servicio</li> <li>- Mejora de la productividad e innovación comercial</li> <li>- Garantía de escalabilidad y facilidad de integración</li> <li>- Infraestructura existente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ningún desembolso de capital</li> <li>- Ejecución del negocio con costes mínimos</li> <li>- Vista clara y unificada con HPE GreenLake Central</li> <li>- Iniciativas de transformación en la hoja de ruta</li> <li>- Plazo de producción desde la identificación de necesidad hasta la adquisición de capacidad</li> <li>- Integración del entorno fragmentado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facturación simplificada</li> <li>- Transparencia del uso de activos de TI</li> <li>- Flexibilidad del modelo de pago por uso</li> <li>- Facturación previsible</li> <li>- Gestión de presupuestos ajustados</li> <li>- Cumplimiento de los requisitos comerciales</li> <li>- Impulso del cambio con presupuestos centrados en el proyecto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flexibilidad de los acuerdos de nivel de servicio (SLA)</li> <li>- Una única facturación mensual para todo</li> <li>- Cumplimiento de las necesidades comerciales y rápida puesta en marcha de servicios generadores de ingresos</li> <li>- Reducción de la TI en la sombra</li> <li>- Alineación de la TI con necesidades comerciales</li> </ul>

## La oportunidad HPE GreenLake

HPE GreenLake ofrece una enorme oportunidad para que los partners de canal obtengan importantes márgenes de beneficios con ingresos periódicos y grandes acuerdos a largo plazo.

## ¿Por qué HPE GreenLake ahora?

- Los servicios en la nube son un mercado creciente con un 58 % de TCAC
- Los gastos de capital están disminuyendo, mientras que el modelo como servicio está aumentando
- Cargas de trabajo clave como inteligencia artificial (IA), la computación de alto rendimiento (HPC), la infraestructura para escritorios virtuales (VDI) y la infraestructura web están impulsando la demanda
- Todo como servicio es un área de alto crecimiento con una TCAC del 24 %

## Ventajas para los partners de HPE GreenLake

Valor a largo plazo para el socio

- El partner es propietario de la relación con el cliente y el contrato del servicio HPE GreenLake
- El partners es propietario de la facturación mensual y los porcentajes de margen
- GreenLake tiene una tasa de retención del 96 %, de modo que genera unos ingresos anuales continuos
- Los contratos GreenLake derivan en contratos plurianuales de servicios/hardware a largo plazo
- Genera «fidelización» respecto a los productos y servicios HPE, dejando fuera a la competencia
- GreenLake promueve la venta de soluciones

## Valor financiero para el partner

La compensación a los partners suele ser igual o mejor que una compra tradicional.

## Plan de compensación para el partner de HPE

- 17 % del valor inicial reservado del plazo del contrato
- 17 % de pedidos de cambio cuando se añade nueva infraestructura
- 17 % del uso trimestral por encima del valor reservado
- Ingresos anuales recurrentes con facturación mensual al cliente

## El modelo de consumo beneficia a los clientes

- Acelera la respuesta a las demandas comerciales
- Elimina el sobreaprovisionamiento
- Evita la lentitud de la adquisición y rentabilización
- Mejora las operaciones aisladas
- Ahorros de flujo de caja con medidores
- Distribución de riesgos entre proveedores
- Experiencia similar a la nube con control, conformidad y seguridad
- Reduce el gasto inicial para reinvertir en el negocio
- Ampliación o reducción en función de la demanda

## ¿Por qué deben los clientes elegir HPE GreenLake?

- Optimización inmediata y continua de uso y costes
- Reducción de los gastos iniciales respecto a compras tradicionales
- Alineación de cargas de trabajo con capacidad
- Visión integrada de coste, gobernanza y rendimiento
- Racionalización de operaciones y seguridad
- Reducción de riesgo y vulnerabilidad
- Simplificación de adquisiciones con entrega como servicio
- Reducción del tiempo de comercialización para obtener una ventaja competitiva
- Liberación del equipo de TI de más iniciativas estratégicas

# Cómo vender HPE GreenLake

## ¿En qué se diferencia el proceso de venta?

Vender con HPE GreenLake exige una conversación muy diferente. Los grandes vendedores de HPE GreenLake nunca mencionan las soluciones técnicas específicas, o al menos no las mencionan hasta bien avanzado el proceso de compra. La conversación inicial se centra en estudiar los resultados comerciales que desean obtener los clientes y sus objetivos de TI correspondientes. Sigue los consejos que se muestran a continuación para comenzar con este marco mucho más estratégico de problemas empresariales y las opciones de sus clientes.

**Estudiar ampliamente la situación de partida:** garantizar que la organización es una buena opción. Determinar la madurez, el coste, las cargas de trabajo, expectativas de crecimiento y funciones clave en la venta de la TI, y trabajar con su cliente para definir su proceso de migración a HPE GreenLake.

**Comenzar con una conversación de carga de trabajo:** ¿Qué está haciendo tu cliente? ¿Cómo puede la TI apoyar su negocio, y cómo le podemos ayudar a que la TI ofrezca más valor que nunca?

**Vender la visión:** un vendedor describe el cambio a vender HPE GreenLake como la venta de una idea elevada más allá de lo técnico: «Le voy a dar la capacidad para proporcionar sus cargas de trabajo a menor coste, y únicamente pagar por lo que usa. Es así de simple».

**Marco en términos de valor:** comience su conversación con los resultados que quieren obtener los clientes, enmarcados en las dimensiones de coste, tiempo y riesgo para presentar dimensiones de valor específicas.

## Proceso de ventas de HPE GreenLake

Tu objetivo es tener la conversación inicial con el cliente y posicionar a HPE GreenLake como la respuesta correcta. A continuación, reúne a tus especialistas de HPE GreenLake para ayudarles a proponer y concluir.

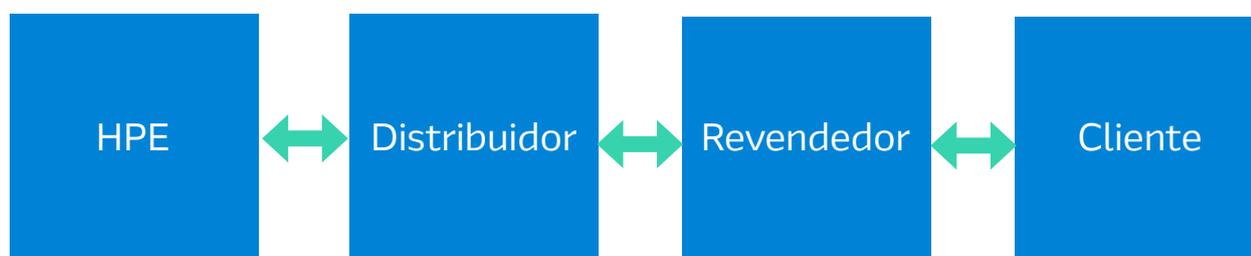
PASOS	PASO 1—PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	PASO 2—ESTUDIO	PASO 3—PROPUESTA	PASO 4—CONCLUSIÓN
TRABAJO PREVIO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investigar sobre la empresa y la industria</li> <li>Relación hoja de carga de trabajo/mapa</li> <li>Identificar patrocinador ejecutivo/instructor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Involucrarse en el equipo HPE GreenLake</li> <li>Revisar expectativas con el cliente</li> <li>Recopilar datos del cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crear propuesta</li> <li>Desarrollar caso de ROI</li> <li>Guión gráfico para conectar los resultados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comenzar el proceso de cierre</li> <li>Validar el caso de negocio</li> <li>Recopilar información</li> </ul>
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tendencias de negocio/consumo</li> <li>Definir estado de carga de trabajo</li> <li>Coste por carga de trabajo</li> <li>Decisiones de nube/TI híbrida hasta la fecha</li> <li>Presupuesto de TI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coste/madurez de TI actual de referencia</li> <li>Identificar selección/tamaño de cargas de trabajo</li> <li>Definir expectativas de crecimiento</li> <li>Definir proceso de migración</li> <li>Vincular desafíos comerciales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Demo/CEC</li> <li>Propuesta basada en resultados</li> <li>Revisar la alineación de la carga de trabajo</li> <li>ROI técnico/empresarial</li> <li>Enfoque de migración</li> <li>Liberar acuerdos de trabajo (SOW)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aprobación de caso de negocio</li> <li>Finalizar acuerdos de trabajo (SOW)</li> <li>Liberar precio final</li> </ul>
RESULTADOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Negocio documentado y requisitos técnicos</li> <li>Acuerdo para definir cargas de trabajo necesarias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Datos para una propuesta HPE GreenLake</li> <li>Acuerdo con el cliente de revisión/patrocinio</li> <li>Propuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acuerdo con el cliente respecto a resultados y ROI</li> <li>Aprobación para proceder</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cierre y contratación</li> <li>Bloqueo de fechas de programa</li> <li>Asignación de equipo de transición</li> </ul>
PARA QUIÉN	Instructor/patrocinador	Instructor/patrocinador, CxO, TI, Finanzas, propietario de aplicación, propietario de infraestructura	Instructor/patrocinador, CIO, CFO, propietario de aplicación, propietario de infraestructura, Finanzas TI	Instructor/patrocinador, director de programa, Adquisición, patrocinador ejecutivo

## Consejos para captar la participación

- Ofrecer asesoramiento al principio
- Iniciar una conversación sobre el consumo
- Vender proactivamente fuera de ciclo para comenzar el aprendizaje del cliente
- Considerar las oportunidades de base de su HPE Datacentre Care
- Gestionar componentes de terceros con HPE GreenLake
- Enfatizar el valor de los servicios proactivos y de medición

## Flujo de canal

HPE GreenLake es un modelo dinámico para la fijación de precios –declaración de trabajo (SOW), la facturación y el pago al cliente.



Existen diversos actores principales en la venta:

- El socio es propietario de las soluciones, los precios, el contrato SOW de HPE GreenLake y las negociaciones con el cliente
- Los vendedores HPE colaboran con el revendedor y el cliente
- El distribuidor y el revendedor colaboran como lo harían en cualquier otra interacción de canal

La asistencia de distribución al revendedor incluye soporte preventa, planificación de negocio y desarrollo de mercado de HPE GreenLake.

## ¡Hablemos!

Podemos ayudarte a poner en marcha y funcionar con HPE GreenLake.

Póngase en contacto con el equipo de Arrow para tener más información sobre la oportunidad HPE GreenLake o solicite una demostración.

[hpe.ecs.es@arrow.com](mailto:hpe.ecs.es@arrow.com)

Arrow Electronics guides innovation forward for over 220,000 leading technology manufacturers and service providers. With 2021 sales of \$34.48 billion, we develop technology solutions that improve business and daily life. Learn more at [arrow.com/fiveyearsout](https://arrow.com/fiveyearsout)

**Arrow Electronics, Inc.**  
9201 East Dry Creek Road  
Centennial, CO 80112 USA  
[arrow.com](https://arrow.com)

©2022 Arrow Electronics, Inc.  
Arrow and the Arrow logo are  
registered trademarks of Arrow  
Electronics, Inc. Other trademarks  
and product information are the  
property of their respective owners.

**ARROW**  
Five Years Out