



Burbujas en la Red

CASO PRÁCTICO:
COCA COLA

Telefonica

Data

El Cliente

Coca-Cola Ibérica España lanza, en el 2001, la Comunidad Coca-Cola con el objetivo de generar el mayor punto de encuentro de jóvenes en la Red de nuestro país, dotándola de juegos online.

Posteriormente, y con el objetivo de garantizar una página dinámica sobre la que interactúen los usuarios, Coca-Cola acude a TDE.

La necesidad

El objetivo prioritario era disponer de una plataforma tecnológica capaz de albergar sus aplicaciones de Juegos en Red.

¿Por qué Telefónica Data?

- “De repente nos encontramos con altos requerimientos para llevar a buen puerto nuestro objetivo de contar con una página dinámica y, para garantizar el éxito, buscamos un proveedor capaz de soportar nuestra demanda”.
- “Nos decantamos por Telefónica Data tras sopesar puntos básicos como una velocidad de ancho de banda garantizada, que el proveedor tuviera red propia y la gestionara él mismo, que la calidad y la posibilidad de ancho de banda fuera la mejor, garantía en el servicio ofrecido con SLAs óptimos y un grupo de profesionales proactivos”.
- “La página de Coca-Cola cuenta (junio/2002) con 370.000 usuarios registrados. La clave es el diseño de un portal dinámico y cargado de juegos que está soportado por una infraestructura desarrollada por Telefónica Data”.

Ver entrevista* con Hugo Giralt, Interactive Marketing Sr. Associate de Coca-Cola Iberian Division en :

<http://www.telefonica-data.es/pulso/Coca-cola.htm>

La solución

Para alcanzar los objetivos fijados (facilitar la capa de infraestructuras básica sobre la que Coca Cola coloque su plataforma de juegos), se facilita al cliente los beneficios inherentes al servicio de Hosting Administrado (con 20 Mbps de salida interna): TDE alberga en el TIC, las máquinas y se ocupa de la gestión incluido el Backup y la administración, entendida como técnica de Sistemas y BBDD.

* Realizada con la colaboración de




Los Servicios

Tdata Internet Center (TIC)

En este caso, Coca Cola ha optado por la mejor solución del mercado. Alojando su plataforma de juegos en el TData Internet Center (TIC), se beneficia de todas las ventajas que supone un Servicio Gestionado de Telefónica Data. Porque los Servicios Gestionados son la respuesta a lo que esperan las empresas hoy en día y porque comparando el servicio prestado en el TData Internet Center (TIC) respecto de la solución dedicada en casa del Cliente, se demuestran las ventajas que supone el optar por esta solución:

■ Disminución de costes.

- Evita tener que invertir en el acondicionamiento de espacio en su empresa y los costes de mantenimiento de un CPD.
- Se aprovecha de las economías de escala (espacio, personal especializado, acondicionamiento, seguridad y comunicaciones).

■ Aumento de la productividad.

- Sistemas y aplicaciones de las empresas más fiables, seguros y con un mejor rendimiento.
- Aumento de la fidelidad y satisfacción de clientes, proveedores y colaboradores.

■ Flexibilidad y rapidez para crecer.

- En cuanto a infraestructuras el cliente puede alojar disponer desde una solo servidor dentro de una cabina ("U" 4,4 cm. de altura) hasta un DataCenter virtual (Jaula), según sus necesidades.

■ Mejora de la imagen.

- La imagen ante los usuarios finales es muy importante para nuestros clientes. Con este servicio se gana en seguridad, fiabilidad y disminución de fallos.

■ Tranquilidad.

- Podrá liberar recursos que podrá utilizar en la actividad principal de su negocio y ganará en tranquilidad, porque sus equipos estarán en las manos más expertas.

■ Evita los riesgos de obsolescencia tecnológica.

- Últimas versiones HW y SW (agentes de monitorización, robots y servidores de backup, herramientas para el seguimiento estadístico de los webs) evitando así la compra de elementos que con la evolución de este mercado quedarían anticuados en un plazo muy corto de tiempo.

■ Time to market.

- Una solución de 'Housing + Servicios Gestionados' permite una puesta en marcha más rápida, mientras que implantar todo el servicio por sí mismos, requiere un esfuerzo de coordinación y planificación que alargaría sustancialmente el tiempo de inicio.

■ Pago por el servicio utilizado

- De otro modo, es muy probable que hasta que se alcancen cierto número de usuarios/clientes se tenga una capacidad excedente, o puede incluso que nunca se llegue a la cifra prevista, debido a un incorrecto dimensionamiento.

■ Servicio adaptado a sus necesidades actuales y futuras.

- Recursos, mantenimiento, etc. en alquiler. Como consecuencia del punto anterior, la externalización ofrece muchísima más flexibilidad para crecer y decrecer según el momento del tiempo y sus necesidades.

■ Incremento de productividad y ahorro de tiempo.

- Permite centrarse en la actividad principal de su negocio, reduciendo tareas de bajo valor añadido.