

La transformación digital provoca márgenes más grandes y crecimientos más ágiles

Fecha: 2016-08-09 14:06:33

Tema: Novedades

Si pudiera elegir una palabra para definir el Worldwide Partner Conference (WPC) de Microsoft para socios, sería ésta: oportunidad. Nuestros socios logran márgenes casi 20% mayores que los que consigue su competidor más cercano. La oportunidad ha atraído a Toronto más de 16,000 asistentes de todo el mundo esta semana para lo que muchos de nuestros socios ven en el evento más importante del año. Hoy, oportunidad significa nube, la cual está impulsando la transformación digital en industrias y negocios de todos los tamaños.

La demanda de los clientes por servicios de nube ha estallado a lo largo del año pasado con más de 85% de las compañías de Fortune 500 utilizando hoy la nube de Microsoft. El poder que tiene nuestra red de canales para ayudarnos a entregar nuestra promesa a clientes también ha sido enorme. Nuestros partners habilitan creativas implementaciones de nuestras tecnologías y construyen asociaciones unos con otros para entregar servicios complementarios que accionan nuevas fuentes de ingresos.

De acuerdo con un estudio de IDC, socios de nube con más de 50% de sus ingresos en la nube crecen dos veces más rápido, logran 1.5 veces más ganancia bruta y experimentan 1.8 veces más ingresos recurrentes que los socios con menos de 50% de sus ingresos en la nube. Además, fijan \$5.87 dólares de sus propios servicios por cada dólar vendido en soluciones de nube de Microsoft. Y apenas estamos comenzando a ver el potencial. IDC pronostica que el mercado de nube excederá los \$500 mil millones de dólares para 2020. Para capitalizar dicha oportunidad, sabemos que para alcanzar el éxito nuestros socios requieren tanto un partner tecnológico como uno de negocios. Es un rol dual en el que aspiramos sobresalir.

Diseñamos WPC para ayudar a que nuestros socios aprovechen la oportunidad al inspirar nuevas formas de pensar, suscitar nuevas relaciones y generar nuevos negocios a lo largo de nuestro ecosistema de socios. Hay más de 145,000 reuniones en sitio programadas para que los partners se interconecten y aprendan, todo esto con el objetivo de aumentar su rentabilidad y el crecimiento del negocio. Esta semana en WPC celebraremos el éxito de nuestros socios, reconoceremos a los ganadores y finalistas de nuestro Partner of the Year Award y anunciaremos innovaciones tecnológicas e inversiones de canal que permitirán a los partners maximizar el potencial de su rentabilidad el año que viene.

Potenciar la transformación digital

Es increíble ver a nuestros socios adoptar la transformación digital mediante la nube de Microsoft tomando ventaja de su escalabilidad, flexibilidad, poder de inteligencia y seguridad. Hoy anunciamos algunos excelentes ejemplos de transformación digital en General Electric (GE), Ecolab y Japan Airlines.

•Predix de GE entra a la nube de Azure. GE brilla como un ejemplo de transformación. Hoy el CEO de General Electric, Jeff Immelt, se reunió con el CEO Satya Nadella en el escenario para anunciar una sociedad que hará que Predix, la plataforma para el Internet Industrial de GE, esté disponible en Microsoft Azure para negocios industriales. Esto constituye el primer paso en una amplia estrategia de colaboración entre ambas empresas, lo que permitirá que clientes alrededor del mundo capturen inteligencia de sus bienes industriales y tomen ventaja de

La transformación digital provoca márgenes más grandes y crecimientos más ágiles

las aplicaciones de nube empresarial de Microsoft.

Azure soportará el crecimiento de todo el ecosistema IoT industrial al facilitar que los clientes de Predix accedan al mayor movimiento de nube disponible en la actualidad, junto con soberanía de datos, capacidades híbridas y avanzados servicios de datos y desarrollo. Asimismo, GE y Microsoft planean integrar Predix a Azure IoT Suite y Cortana Intelligence Suite junto con aplicaciones de negocio de Microsoft, tales como Office 365, Dynamics 365 y Power BI, con el fin de conectar datos industriales con procesos de negocio y analítica.

·Ecolab y la nube de Microsoft. Ecolab, proveedor global líder de servicios y tecnologías de energía, agua e higiene, está haciendo equipo con Microsoft para ayudar a que las empresas operen de manera más sustentable con la nube de Microsoft. Ecolab está comprometido con la conservación del agua, un precioso y limitado recurso, razón por la cual se asocia con organizaciones de todo el mundo para ayudarlas a reducir de forma significativa el uso de agua. Hoy en WPC, Microsoft demostró cómo Ecolab está transformando su negocio al conectar a Azure sus controladores y otros equipos con el fin de apoyar a sus clientes a conservar el agua mientras mantienen el máximo rendimiento.

Mediante el uso de tecnologías Microsoft, incluyendo Azure IoT Suite, Microsoft Power BI y Microsoft Dynamics 365, Ecolab está conjuntando soluciones integrales que le permitirán recolectar, analizar y compartir datos a lo largo de las múltiples locaciones de sus clientes a nivel mundial. El resultado es: operaciones más eficientes y efectivas diseñadas para apoyar su objetivo final de conservar hasta 300 mil millones de galones para 2030, lo que equivale a cubrir la necesidad de bebida anual de más de mil millones de personas.

·Japan Airlines y HoloLens. Otra innovación que creemos que representa una magnífica oportunidad para el futuro de nuestros socios es el cómputo holográfico. Hoy en el escenario Microsoft destacó la forma en que Japan Airlines usa Microsoft HoloLens para cambiar el paradigma del entrenamiento para miembros de tripulaciones y mecánicos de vuelo. HoloLens puede proyectar hologramas en el ambiente, ofreciendo una nueva y notable forma de mostrar instrumentos en cabina o la manera de acoplar las partes de un motor a reacción, con seguridad altamente mejorada.

HoloLens es la primera computadora holográfica totalmente desconectada y autónoma, y opera con Windows 10. Utiliza realidad mezclada al combinar contenido holográfico en 3D dentro del mundo físico haciendo que los usuarios interactúen con ambos. Japan Airlines es solo un ejemplo de cómo HoloLens abre un mundo de nuevas oportunidades, no sólo en capacitación sino en todo servicio que busque brindar una experiencia incomparable.

Aprovechar oportunidades juntos

Los anteriores son unos cuantos ejemplos de compañías que están haciendo suyo el poder de la tecnología para transformar la manera en que hacen negocios y habilitar nuevas fuentes de ingresos. También buscamos formas en las que podamos apalancar el poder de nuestra comunidad de socios para brindar experiencias mejoradas a nuestros clientes mutuos. Un gran ejemplo de esto puede verse en el anuncio de la semana pasada de Microsoft Dynamics 365 y Microsoft AppSource. Satya Nadella compartió su perspectiva acerca de cómo estamos reinventando los procesos de negocio en LinkedIn.

Disponible este otoño, Microsoft Dynamics 365 une nuestras soluciones de nube de CRM y ERP en un único servicio de nube con nuevas aplicaciones construidas expresamente para ayudar a gestionar funciones de negocio específicas, como Finanzas, Servicio en Campo, Ventas, Operaciones, Marketing, Automatización de Proyectos de Servicio y Atención a Clientes.

Microsoft AppSource es el nuevo destino para que los usuarios de negocio encuentren y prueben apps de línea de negocios en formato software-como-servicio (SaaS, por sus siglas en inglés) de Microsoft y nuestros socios. En su lanzamiento, AppSource incluye más de 200 aplicaciones SaaS de línea de negocios, add-ins y paquetes de contenidos.

La semana apenas comienza y tendremos mucho más que compartir. Sintoniza mañana para aprender más acerca de las innovaciones de tecnología inteligente y segura que estaremos presentando y que conformarán nuevas oportunidades para nuestra comunidad de socios.

La transformación digital provoca márgenes más grandes y crecimientos más ágiles

Este artículo proviene de Sistemas Empresariales - Microsoft Dynamics:

<http://sistemas-empresariales.com.ve/>

La dirección de esta noticia es:

<http://sistemas-empresariales.com.ve//modules.php?name=News&file=article&sid=8>