



Oportunidades emergentes en el almacenamiento de entretenimiento digital

A medida que una amplia variedad de tipos de contenido digital sigue mostrando un importante crecimiento, la capacidad de almacenamiento para incluir dicho contenido aumenta exponencialmente. Puede que los clientes no sean conscientes del efecto que este aumento tiene en sus necesidades de almacenamiento. Esto plantea una oportunidad para que los integradores de sistema instruyan a sus clientes sobre la destacada variedad de tipos de contenido digital que tienen a su disposición y sobre la necesidad básica de soluciones de almacenamiento que les garanticen un acceso rápido y seguro a su contenido digital.

Almacenamiento para vídeo, música, juegos y contenido personal

Recomendación de ventas

No olvide vender múltiples servidores a usuarios domésticos que puedan tener una segunda residencia, barco o vehículo recreativo. Los servidores sincronizados y que incluyen todo el contenido del usuario doméstico resultan muy cómodos y posibilitan buenas oportunidades de ventas.

PERFIL DE INTEGRADOR DE SISTEMAS

Michael Rock, de Electronic Home Concepts, ha observado que la posibilidad de grabar acontecimientos de televisión en directo resulta una función muy aclamada entre sus clientes. Un cliente en concreto es un ardiente seguidor del baloncesto profesional, y junto con su esposa adora grabar los partidos en alta definición (cuando hay disponible) y ponerlos al alcance de cualquier televisor de la casa a través del servidor multimedia. A menudo disfrutan de estos partidos cuando reciben a sus invitados en casa.

En respuesta, Electronic Home Concepts instaló una amplia red Ethernet en toda la casa con una solución de hardware/software Fuse Media que utiliza la plataforma Microsoft Windows Vista en segundo plano en coordinación con una interfaz Fuse Media personalizada. Los clientes pueden captar el contenido en alta definición de su proveedor de televisión por cable y transmitirlo directamente a un grabador de vídeo digital de PC, para después permitir su acceso desde cualquier lugar de la casa.

Al presentar una solución tan potente e innovadora a esta solicitud de sus clientes, Electronic Home Concepts no sólo consiguió el proyecto, sino que también pudo vender posteriormente al cliente una gama adicional de pantallas de alta definición y soluciones de almacenamiento de alta calidad. Este enfoque integral aseguraba que el cliente se sintiera seguro, cómodo y lleno de orgullo al mostrar el sistema a sus invitados.

Observe la siguiente tabla en la que se detallan los tamaños de archivo de varias categorías comunes de contenido de entretenimiento digital.

Contenido de entretenimiento digital que requiere gran capacidad			
	Dispositivo de salida	Ejemplo de archivo digital	Tamaño de archivo ¹
Vídeo (MPEG4)	Televisión de alta definición	Película de alta definición de 2 horas	10 GB
		Programa de alta definición de 1 hora	4 GB
	Televisión de definición estándar	Película de definición estándar de 2 horas	2,25 GB
		Programa de definición estándar de 1 hora	1,12 GB
	Vídeo portátil (reproductor multimedia portátil, vídeo iPod, teléfono)	Programa de 1 hora	225 MB
Clip de vídeo de 5 minutos		20 MB	
Música	Reproductor de audio	Canción de 4 minutos (128 Mb/s)	4 MB
		Programa de audio de 30 minutos (64 Mb/s)	15 MB
		Tono de llamada	<0,1 MB
Juegos	Juego de videoconsola	Juego con calidad de videoconsola	De 2 a 10 GB
		Datos de los juegos (tarjeta de almacenamiento personal)	8 MB
	Juego de teléfono móvil	Juego para teléfono inalámbrico	0,15 MB
Archivos multimedia personales	Cámara digital (autónoma, en teléfono)	Fotografía de 5 megapíxeles	2,0 MB
		Fotografía de teléfono móvil	0,4 MB
	Cámara de vídeo	Vídeo digital sin procesar, 1 hora (sin compresión)	12 GB

¹ Los tamaños de archivo (en unidades decimales) representan el valor normal para los archivos actuales.

Videograbadoras digitales

Las videograbadoras digitales son comunes en casi todas las instalaciones, por una buena razón: aseguran que el contenido sea de fácil localización y acceso en todos los proveedores de televisión por cable o satélite, además de simplificar la grabación, almacenamiento y localización del contenido para visualizarlo cuando resulte adecuado. TiVo es un estupendo ejemplo ilustrativo, ya que su sencilla interfaz lo convierte en uno de los favoritos de los clientes y su popularidad ha impulsado claramente el consumo de más contenido.

Sin embargo, los integradores consideran que tanto TiVo como las videograbadoras digitales se quedan cortos en varios aspectos. Por lo general, no permiten trasladar fácilmente el contenido por el hogar y no todas las interfaces de usuario son igual de fáciles de usar.

Además, las videograbadoras digitales ofrecen una capacidad de ampliación muy limitada. A medida que las videograbadoras digitales se llenan, los consumidores deben elegir qué contenido eliminar antes de añadir contenido adicional. Tanto los integradores como los consumidores disfrutarían teniendo videograbadoras digitales equipadas con conexiones USB o FireWire para que las unidades externas pudieran utilizarse para más almacenamiento. Las videograbadoras digitales TiVo y Scientific Atlanta incluyen puertos eSATA,

Recomendación de ventas

Conocer las expectativas de los clientes es sin duda la tarea más importante que debe cumplir un integrador. Si sus expectativas se gestionan correctamente, se conseguirán proyectos con éxito.

PERFIL DE INTEGRADOR DE SISTEMAS

Derek Flickinger, de Interactive Home, Inc., ha mantenido a su empresa en la vanguardia de las plataformas CableCARD y Microsoft Media Center Edition (MCE). Recientemente ha descubierto en colaboración con Bill Raymond de RNS Technology Group algunas atractivas posibilidades integradas en ciertos decodificadores Motorola. Estas posibilidades les permiten registrar contenido cercano a la alta definición en la plataforma MCE a través de tarjetas de sintonización de MCE preconfiguradas estándar, y transmitir las también a cualquier amplificador de MCE del hogar.

Flickinger defiende las soluciones basadas en MCE: "Un sistema de entretenimiento para todo el hogar basado en Windows Media Center tiene varias ventajas con respecto a otras opciones más exclusivas. Entre estas ventajas, se incluye la posibilidad de gestionar películas y televisión en toda su resolución de alta definición y 1080p, además de enviar ese contenido a cualquier lugar de la casa sin perder ni un atisbo de calidad. Además, como el sistema se basa en PC, tiene la capacidad de permitir conexiones y componentes de calidad superior sin obligarle a ser fiel a un estándar tecnológico o marca particular."

"Una ventaja clave de esta configuración es un mando a distancia altamente simplificado que delega la gestión más compleja en la interfaz de la pantalla. Esto supone una gran diferencia con los mandos de otros sistemas, que obligan a dejarse la vista para leer pequeñas pantallas o encontrar un botón entre muchos otros en medio de la oscuridad."

Sugerencias y consejos

Las películas requieren mucha más capacidad de almacenamiento que la música o las fotografías, y las películas en alta definición requieren incluso más almacenamiento. La mayoría de los integradores especifican un mínimo de 3 TB de almacenamiento al vender un servidor multimedia para películas.

al igual que las soluciones de almacenamiento Seagate® Showcase™, que también se conectan a través de un puerto USB 2.0 y que ofrecen hasta 1 TB de capacidad adicional para que la grabación de contenido en alta definición resulte práctica, incluso con videograbadoras digitales anteriores.

Así, aunque las videograbadoras digitales desempeñan un papel esencial en la distribución de contenido a los consumidores, en estos momentos su crecimiento potencial se ve limitado por varios factores. Mientras los integradores esperan a que se solucionen estos problemas, buscan sistemas alternativos que den a los clientes el acceso al contenido que buscan con tanto ahínco. Las CableCARD representan la alternativa perfecta.

CableCARD

Muchos de los integradores encuestados confirman que los clientes desean consumir contenido televisivo ofrecido por empresas de cable o satélite local, almacenar ese contenido y posponerlo o trasladarlo a otra ubicación de su domicilio. Hay multitud de desafíos que impiden dicha disposición, y los integradores están divididos en cuanto a cómo solucionar esos problemas.

Un grupo de ellos ha decidido esperar y ver el progreso de la situación, al carecer del tiempo o interés por comprobar programas beta para aquellos fabricantes que empiezan a comercializar soluciones CableCARD. Estos integradores se han comprometido a vender e instalar únicamente productos con un historial bien demostrado. Sin embargo, estas empresas saben que corren el riesgo de quedarse atrás en la evolución tecnológica y de perder oportunidades de ventas.

Otro grupo de integradores trabaja de forma proactiva con fabricantes que soportan las CableCARD y decodificadores que incluyen funciones de integración limitada con dispositivos Microsoft Media Center Edition (MCE). Sin embargo, este grupo de integradores es muy selectivo a la hora de esperar el cliente adecuado al que ofrecer estas opciones. Estos sistemas se caracterizan por presentar una implementación compleja y por que las expectativas de los clientes son muy altas: los mejores clientes disfrutaban probando hardware/software y no les importa investigar las innovaciones tecnológicas.

De hecho, estos pioneros están orgullosos de su sofisticación técnica y están dispuestos a examinar los beneficios de las tecnologías técnicas multimedia. Estos clientes pueden desempeñar un papel esencial a la hora de ayudar a los integradores a redefinir y ampliar las funciones de sus ofertas de sistemas multimedia. Al estar preparados para enfrentarse a los fallos y ventajas de sistema que frustrarían a los clientes normales, estos clientes con conocimiento tecnológico representan toda una mina de información y experiencia.

Además, los integradores están teniendo un gran éxito en la venta de centros multimedia con CableCARD a entornos públicos y comerciales, como restaurantes e instituciones públicas. Otro ejemplo que demuestra la creciente popularidad de las soluciones CableCARD son las empresas que ofrecen funciones CableCARD en sus centros multimedia, que están vendiendo un 40% de sistemas con la opción CableCARD instalada.

Música

A medida que hay mayor disponibilidad de descarga de música gracias a la competencia, al contenido sin derechos de autor, a la posibilidad de compartir legalmente archivos y a las fuerzas de mercado, los consumidores se están haciendo con bibliotecas de música cada vez mayores. Además, la música

PERFIL DE INTEGRADOR DE SISTEMAS

El presidente de Critería, David Tovissi, divide los clientes en tres mercados distintos: residencias unifamiliares, residencias de lujo y yate/embarcaciones. David explica que, aunque sólo del 15 al 20% de los clientes solicita inicialmente servidores multimedia, casi el 100% los instala una vez vista una demostración de su comodidad de uso.

Además de las ventajas de contar con un servidor multimedia basado en una unidad de disco duro en su primera residencia, los clientes de Critería que cuentan con varias residencias o yates también pueden disfrutar de todo su contenido sincronizado automáticamente y disponible en servidores multimedia adicionales. Esto no sólo implica que todo el entretenimiento digital de un cliente esté disponible de forma instantánea en una variedad de ubicaciones, sino que supone un cómodo sistema de copia de seguridad en caso de que fallara un servidor.

Es evidente que los consumidores son poco fiables a la hora de realizar copias de seguridad, y muchos pueden protestar por el precio adicional que suponen los componentes de almacenamiento necesarios para los sistemas de copia de seguridad normales. En ese sentido, Critería soluciona de forma elegante las dos necesidades clave con una sola solución que hace que el contenido sea mucho más accesible y seguro.

Sugerencias y consejos

Cuando vaya a decidir qué solución de servidor de DVD utilizar, asegúrese de comprender la forma en que cada producto almacena el contenido grabado por el consumidor. Algunos productos exigen que el contenido se grave primero en un DVD y luego se extraiga al servidor de DVD, lo que no resulta muy cómodo. Los servidores de DVD que ofrecen transferencias de archivos a través de USB o FireWire resultan mucho más prácticos para el consumidor.

de “alta resolución” está ganando cada vez más popularidad. Cada uno de estos factores crea nuevas oportunidades para que los integradores vendan soluciones de almacenamiento de gran capacidad.

Películas

Aunque los DVD siguen siendo la forma más extendida entre los consumidores para utilizar las películas, sus evidentes limitaciones impulsan una creciente demanda de contenido basado en unidades de disco duro. Una de estas limitaciones es la dificultad de reproducir DVD en todo el hogar, aunque a lo largo del tiempo los integradores han encontrado formas de solucionar este problema para sus clientes. Independientemente de ello, la naturaleza física de los DVD resulta por definición más limitadora que la solución basada en discos duros.

Empresas como Kaleidescape y Axonix demuestran que los consumidores están deseosos de almacenar todas sus películas en un servidor doméstico centralizado, donde puedan catalogarlas, buscarlas y acceder a ellas desde cualquier televisión o pantalla de vídeo del hogar. Esta comodidad impulsa una mayor demanda de más películas en el hogar, y resulta tan atractiva que los integradores están alcanzando márgenes de un 40% (y superiores) de forma continuada al vender estos tipos de soluciones de almacenamiento.

Además, la aparición de películas por transmisión o descargables está acelerando aún más la demanda de soluciones de películas basadas en unidades de disco duro. Los integradores que ofrecen a sus clientes soluciones de almacenamiento que respondan a este creciente deseo de películas descargadas han visto recompensados sus esfuerzos con considerables dividendos.

La popularidad de las películas en alta definición es otro factor importante para la creciente necesidad de almacenamiento de los consumidores. Además de discos DVD Blu-Ray, empresas como Vudu, Netflix y Movie Link ofrecen a sus clientes opciones de descarga y transferencia que eliminan el disco físico. Todos los integradores encuestados en este estudio están probando en estos momentos opciones de descarga de películas que puedan integrarse en los domicilios de sus clientes, uniendo así la comodidad de los recursos en línea y la accesibilidad del contenido basado en unidades de disco duro.

Vídeo

El contenido de vídeo generado por los usuarios (como los vídeos domésticos) representa una oportunidad de almacenamiento en rápido crecimiento. El 70% de los integradores entrevistados aseguró que los clientes demandan una mejor forma de gestionar el contenido de vídeo doméstico.

Esto representa una importante oportunidad para aquellas compañías que pueden ofrecer a los consumidores mecanismos sencillos para trasladar su contenido entre dispositivos, visualizarlo en televisiones de todo el hogar y gestionarlo fácilmente a través de una sencilla interfaz de usuario.

Fotos

De la misma forma, las fotografías personales impulsan la necesidad de una mayor capacidad de almacenamiento en el hogar digital. La asociación de productos electrónicos (CEA) informó recientemente de que el consumidor medio actual posee una media de 10.000 fotografías. Muchos integradores están ahora actuando para ayudar a los consumidores con este contenido.

Al igual que con otro contenido visual, los consumidores quieren poder visualizar sus fotografías digitales en los televisores de toda la casa, además de ser capaces de acceder a estas fotografías mediante una interfaz de

Recomendación de ventas

Las soluciones sencillas y cómodas son altamente atractivas para la mayoría de los clientes. Los integradores de sistemas admiten de forma generalizada que aplican un precio adicional por la comodidad, y que a los clientes no les importa abonar este importe adicional cuando esta facilidad de uso queda demostrada.

PERFIL DE INTEGRADOR DE SISTEMAS

Bill Maronet de ETC tiene un cliente que desea que ETC le ofrezca una solución capaz de gestionar más de 30.000 fotografías y hacerlas disponibles en cada uno de los más de 20 televisores de todo su hogar.

La integración de este cuantioso número de fotografías presenta atractivas oportunidades para integradores proactivos como ETC. Además de impulsar la venta de capacidad de almacenamiento adicional, estos sistemas también permiten a los integradores diferenciar sus servicios de las soluciones más convencionales, al ofrecer una interfaz de usuario que facilite y garantice la organización y acceso a esta variedad de fotografías.

Además, el amplio número de televisiones implicadas en esta instalación aseguraba que ETC consiguiera importantes ventas de dispositivos de ampliación, ya que cada televisor de la residencia debe utilizar un amplificador para recibir los datos entrantes del servidor multimedia centralizado y convertirlo en una señal de vídeo que pudiera leer la televisión.

Aunque se trata de un caso bastante extremo, sirve para ilustrar el creciente deseo de los clientes de aprovechar las fotografías tomadas. Al ofrecer formas sencillas de conseguirlo se aumenta el valor de las fotografías para el cliente, que a su vez aumenta el valor de las soluciones de almacenamiento (y sus interfaces de usuario) que contienen estas fotografías.

usuario sencilla y fácil de utilizar. A medida que la calidad de las imágenes de las cámaras personales sigue mejorando y sus precios continúan bajando, la fotografía digital impulsará una demanda incluso mayor de soluciones cómodas y sencillas en el hogar.

Autor

Roland Graham es director de NASBA Digital Home, una asociación de integradores de sistemas de contenido digital doméstico (www.nasbadigitalhome.com). También es fundador y productor ejecutivo de www.HDHome.tv, una plataforma de vídeo en línea que proporciona a las empresas soluciones de marketing y comunicaciones para todas sus necesidades de vídeo en línea.

Para obtener más información sobre los productos Seagate, socios OEM, la empresa o los pasos que debe seguir para trabajar con Seagate como socio o cliente, visite www.seagate.com.

**Llamada gratuita: 00 8004 SEAGATE (732 4283)
(llamada no gratuita: 001 405 324 4714)**