



Integradores de sistemas: La colaboración es la clave del éxito

No es ningún secreto que el mercado del entretenimiento digital esté creciendo a un ritmo espectacular. Parks Associates, una empresa de investigación, estima que la tasa de crecimiento anual compuesta de los servidores multimedia hasta 2010 será de aproximadamente un 27%, una cifra reveladora, en comparación con los índices inferiores al 10% del mercado del PC tradicional. Resumiendo: los trillados márgenes de beneficio de los ordenadores ya no son competencia para los márgenes de beneficio de los sistemas multimedia domésticos.

**Se busca: solución
integral, acceso ilimitado,
control simple**

Recomendación de ventas

Céntrese en los beneficios de sus soluciones en lugar de en las funciones del hardware. Y recuerde: los hechos dicen, las historias venden.

PERFIL DE INTEGRADOR DE SISTEMAS

Jeff Galea, de Boca Theater and Automation, ha imbuido a su empresa con una marcada filosofía de TI. A la vez que ha mantenido la atención por artículos tradicionales del entretenimiento en casa, como equipos de audio, altavoces, amplificadores o proyectores, también ha sabido ofrecer a sus clientes soluciones de vanguardia. Esta completa gama de soluciones aumenta en gran medida la capacidad de la empresa de ofrecer un acceso simple, eficaz y seguro a los contenidos.

Su equipo ha desarrollado métodos exclusivos que aumentan la capacidad de sus clientes de gestionar sus contenidos digitales de A/V en línea, de manera independiente a sus hojas de cálculo, correos electrónicos o documentos. Boca Theater instala diferentes subredes en la red IP del cliente, de forma que A/V y los sistemas automáticos utilizan direcciones IP diferentes a las estaciones de trabajo que usan sus clientes para el trabajo, correo electrónico u otras funciones normales de los ordenadores.

Estas direcciones IP exclusivas no sólo evitan conflictos de direcciones IP y reducción del rendimiento del ancho de banda, sino que facilitan otras funciones como el acceso a las impresoras y evitan la proliferación de virus.

Y esta solución permite a Boca Theater destacar los requisitos exclusivos que distinguen al almacenamiento A/V del almacenamiento tradicional de datos. Al promocionar las ventajas de las unidades A/V (menor consumo, funcionamiento a menor temperatura y más silencioso, optimización del flujo de vídeo, etc.) a sus clientes, Boca se diferencia de sus competidores y amplía sus oportunidades de venta.

La solución innovadora de Boca Theater garantiza que sus clientes disfruten de una experiencia más sencilla, lo que aumenta la confianza en el uso de sus sistemas. Esta confianza es clave para garantizar un mayor volumen de ventas de soluciones de almacenamiento, a medida que aumenta el nivel de satisfacción de sus clientes.

Esta impresionante tasa de crecimiento y rentabilidad en el mercado de entretenimiento digital (servidores multimedia domésticos, ordenadores de centros multimedia, DVR / descodificadores, servidores multimedia NAS) no es ninguna sorpresa, teniendo en cuenta la cantidad de normativas, tecnologías y tendencias de este particular mercado. El cambio de las transmisiones de televisión de analógicas a digitales, el cambio de distribuir los contenidos de forma física a electrónica, la televisión por Internet, la televisión en alta definición, la innovadora propuesta de CableCARD (televisión por cable en una tarjeta), la domótica: todos esos factores han ayudado al desarrollo de este mercado.

Los integradores de sistemas se encuentran en una posición privilegiada para comprender y capitalizar las interacciones entre estas tendencias de mercado, gracias a las cercanas relaciones, tanto con fabricantes como con usuarios. Ésa es la razón por la que en NASBA nos hemos reunido con dieciocho de las principales empresas de integración para conocer sus opiniones sobre los sistemas de entretenimiento digital, el papel del almacenamiento en sus planes comerciales y cómo esperan que la capacidad de almacenamiento influya en su éxito futuro.

Las oportunidades de almacenamiento no paran de crecer

Una simple cuestión. Un integrador que no comercialice o instale soluciones de almacenamiento digitales domésticas está perdiendo una gran oportunidad de beneficios. Tal y como se describe a continuación, estas oportunidades incluyen un gran margen de beneficio de ventas en la actualidad y una emergente oferta de servicios de un gran margen de beneficio que continuarán creciendo y proporcionando excelentes ingresos en un futuro.

Las dieciocho empresas entrevistadas confesaron que actualmente están instalando algún tipo de solución de almacenamiento digital en el 95% de sus proyectos, lo que refleja una creciente demanda por almacenar música, películas y fotos. De hecho, un estudio realizado por Parks Associates en febrero de 2007 refleja que los usuarios esperaban que sus necesidades de almacenamiento aumentaran en un 50% en 2007.

Tres claves para el éxito del almacenamiento digital

Tradicionalmente, la música ha sido la protagonista de las soluciones de almacenamiento digital doméstico y los integradores no han dejado de ofertar soluciones basadas en disco duro para consumidores que deseaban mantener vastas discotecas musicales. La valiosa experiencia adquirida en estas instalaciones ha enseñado a los integradores tres principios fundamentales que trascienden a los sistemas basados en música y que respaldan el éxito de aquellos integradores que ofrecen almacenamiento para todo tipo de contenido digital.

UNO: DISTRIBUCIÓN DOMÉSTICA INTEGRAL

Los usuarios suelen preferir que los integradores les proporcionen sistemas musicales digitales a los que puedan acceder desde diferentes ubicaciones de la casa: un argumento de venta muy sólido, según los propios integradores. Más allá de asegurar que los integradores obtengan un beneficio del hardware y software del servidor, estos sistemas les permiten obtener ingresos de otros productos, como altavoces y mandos.

Comprender este modelo de "distribución integral" es esencial para cualquier integrador que pretenda explorar nuevas oportunidades en las soluciones de almacenamiento de vídeo, cine y fotos.

Recomendación de ventas

Escuche los sueños y objetivos de sus clientes y considérellos únicos y especiales. Con frecuencia, estos objetivos son similares a los que se tratan aquí, por lo que debe estar preparado para mostrarle al cliente algunas soluciones prefabricadas.

DOS: ACCESO ILIMITADO AL CONTENIDO

Los integradores han descubierto que la demanda de los usuarios aumenta a medida que existe más contenido disponible en formatos sencillos y económicos (iPod e iTunes son los principales responsables en este sentido).

Además, el acceso sencillo ha incrementado espectacularmente las ventas de música en línea. A medida que crecen sus discotecas, los usuarios quieren más flexibilidad a la hora de escuchar música en casa. Los sistemas de servidores de música integrales son la solución, ya que ofrecen un almacén central de toda la música que adquiere la familia y garantizan que se puede acceder fácilmente desde cualquier habitación.

Además, debe facilitarse el acceso desde diferentes dispositivos o sistemas. De hecho, los usuarios tienden a evitar servidores que no permiten una conexión rápida entre el contenido del ordenador, dispositivos portátiles y el propio servidor. En respuesta a esta preferencia, muchas empresas han abierto sus sistemas para facilitar la sincronización entre sus plataformas e iPods.

Al comprender que los usuarios quieren todos sus contenidos en un único sistema que se pueda conectar fácilmente con otras fuentes, muchos integradores están capitalizando las crecientes oportunidades en almacenamiento de vídeo, películas y fotos.

TRES: CONTROL SIMPLE

¿Cuál es el aspecto más importante según integradores y fabricantes? Un control simple e intuitivo de los contenidos es esencial para una venta e integración de soluciones de almacenamiento con éxito. Incluso si un producto cumple todos los requisitos de los dos primeros conceptos, es posible que no encuentre su nicho de mercado si carece de una interfaz sencilla e intuitiva.

De hecho, el mercado incluye sistemas que extrañamente ignoran los dos primeros principios, pero que encabezan las preferencias de los usuarios, simplemente porque tienen una interfaz de gran calidad. Los integradores suelen citar al iPod como el principal ejemplo de este fenómeno. El iPod no es un sistema doméstico integral (sin conectarlo a otros dispositivos), ni permite compartir contenidos con sistemas sin iTunes. Como consecuencia de que los usuarios perciban su interfaz como increíblemente sencilla, la gran mayoría de integradores entrevistados integran iPods en casi todos sus trabajos.

La aplicación práctica de estos principios

Sin excepción, las dieciocho empresas participantes en este estudio creen que los tres principios descritos son esenciales para su éxito actual con los sistemas digitales de entretenimiento. Queda claro que el resto de integradores y fabricantes del mercado de servidores digitales domésticos harían bien en incorporar estos mismos conceptos a sus modelos comerciales.

Cuando los integradores se reúnen con los clientes para diseñar sistemas que se ajusten a sus necesidades y estilos de vida, deberían tener en cuenta en todo momento estos tres principios. (Además, los fabricantes que diseñan nuevas ofertas o estudian formas de mejorar sus productos actuales deberían contar con los integradores, ávidos de expresar sus opiniones y las de sus

clientes. Los ingenieros están demasiado familiarizados con los productos como para dar una opinión objetiva acerca de su facilidad de uso.)

Estos tres principios se basan fundamentalmente en la experiencia de integradores que han comercializado e instalado estos sistemas durante los últimos cinco años. No es sorprendente que los integradores que han participado en este estudio vean que estos mismos conceptos son igualmente aplicables a la aceptación del emergente contenido digital. Este conocimiento es absolutamente fundamental para beneficiarse de una completa gama de oportunidades para los integradores en el mercado digital doméstico.

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.HDHomes.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.

Sugerencias y consejos

Cuando pruebe la interfaz de usuario de cualquier producto que intenta vender, no confíe únicamente en su propia opinión. Solicite a sus empleados o a sus parejas que los prueben y escuche sus opiniones.

Para obtener más información sobre los productos de 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)**