



Purple on Demand de Alcatel-Lucent Enterprise

Acelere su transformación digital con comunicaciones empresariales bajo demanda



Haga frente a los retos

Las empresas que emprenden una transformación digital buscan mayor **simplicidad** y **flexibilidad**, al tiempo que ofrecen nuevos e innovadores servicios de comunicaciones a los empleados y garantizan la seguridad individual y la soberanía digital.

La **velocidad** y la **agilidad** son fundamentales para mantener la competitividad y responder a las condiciones del mercado. El acceso a las últimas tecnologías que tienen en cuenta los nuevos hábitos de trabajo es esencial para cualquier organización en nuestro mundo digital en constante evolución. Sin embargo, los costes iniciales de Transformación Digital pueden ser un obstáculo para muchas organizaciones.

Un modelo innovador de negocio para una solución potente

Purple on Demand de Alcatel-Lucent Enterprise es una oferta de productos y servicios destinada a prestar comunicaciones empresariales a clientes finales en un entorno privado. El modelo de negocio se basa en suscripción a software y servicios, en torno al usuario y a sus usos, complementado con elementos de hardware (como teléfonos, dispositivos de conferencia y accesorios) adquiridos en un modelo basado en los gastos de capital (CAPEX).

Purple on Demand aprovecha los productos y aplicaciones de eficacia probada que ya existen en la oferta de ALE Communications Suite para empresas, como el emblemático servidor de comunicación **Alcatel-Lucent OmniPCX® Enterprise Purple**. Se trata de una oferta propuesta por los Business Partners experimentados de ALE a los clientes que buscan una solución de comunicación flexible y enriquecida para acelerar su transformación digital. Esta solución ofrece:

- Comunicaciones seguras de nivel empresarial
- Opción de software/IP completo
- Máximo nivel de seguridad y fiabilidad
- Movilidad en todos los usos (local, en desplazamientos, trabajo a distancia)
- Colaboración entre equipos y con personas externas
- Servicios de relaciones con clientes y centro de contacto
- Integración con aplicaciones y procesos de negocio
- APIs abiertas para un desarrollo específico y soluciones para sectores verticalizados (por ejemplo, sanidad, administración pública, educación, hostelería, transporte, energía y servicios públicos)
- Flexibilidad de implementación local, alojada o en una nube privada





Purple on Demand es sencillo

La oferta simplificada de Purple on Demand propone un perfil de usuario único denominado Voice Enterprise, que incluye **todos los servicios de telefonía empresarial en múltiples puntos de conexión** que utilizan tecnologías compatibles basadas en IP (como IP, SIP, IP-DECT y WLAN) y también la conectividad REX (Remote Extension) para conectar a un cliente de software [Rainbow™ de Alcatel-Lucent Enterprise](#). **Mensajería de voz, alta disponibilidad y cifrado nativo** también se incluyen en el perfil del usuario base. Cada usuario puede disponer de uno o varios **puntos de conexión físicos o softphones**.

Se pueden añadir servicios opcionales para atender diversas necesidades específicas del cliente como, por ejemplo:

- **Servicio de operadora** para atender las llamadas externas hechas a la empresa
- **Servicio de centro de contacto** para agentes solo de voz o agentes multicanal
- **Servicio de notificación** de mensajes de alarma
- **Servicio de grabación de llamadas** cuando todo debe quedar registrado
- **Servicio de voz para** habitaciones de hotel
- **Gestión y análisis**
- También se dispone de un amplio conjunto de **API** para la integración de flujos de trabajo y aplicaciones empresariales (por ejemplo, telefonía, gestión y grabación)

La conectividad con la red pública puede realizarse a través de la tecnología VoIP basada en el **estándar SIP**, que incluye:

- Procesamiento de medios
- Enlace SIP



Purple on Demand es flexible

Planes de servicio diferentes, disponibles:

Evergreen:

- Sin contrato
- Facturado **mensualmente**, a principios de cada mes
- Flexible para aumentar o disminuir en cualquier momento

Contrato de un año, tres años, cinco años:

- Contrato de prepago con renovación automática al final del periodo
- Facturación al principio del periodo, o facturación mensual
- En caso de adquirirse complementos durante el período, la nueva facturación se prorrateará para los meses restantes. Por ejemplo, en el caso de un cliente con un contrato anual para 500 usuarios que comienza el 01/01 y termina el 31/12, si se adquiere un complemento de 10 usuarios en octubre, el precio adicional se calculará sobre la base de 10 usuarios durante 2 meses (noviembre y diciembre), y el mes de octubre no se tendrá en cuenta.
- Flexible para aumentar en cualquier momento y reducir solo en la renovación (al final del período)

	Evergreen	Contrato de un año, tres años, cinco años
Compromiso	No	Sí - 12/36/60 meses
Facturación	Mensualmente, al principio de cada mes desde la fecha de inicio según el número de artículos reales pedidos.	Prepago (anual o prorrateo de los meses restantes), o facturación mensual. Al principio del período contratado y según el número de componentes reales pedidos.
Flexibilidad	Aumentar (+)/Reducir (-)	Aumentar (+)
Renovación automática	Sí (mes)	Sí (1/3/5 años) (salvo rechazo explícito). En la renovación es posible reducir la cantidad de componentes.
Salir antes de que termine el plazo	No se aplica	No (resto del periodo pendiente)

Para complementar los planes de servicio y en función de los requisitos del cliente y la elección de la tecnología, algunos elementos de hardware pueden adquirirse en un modelo CAPEX del catálogo de Purple on Demand; por ejemplo, los puntos de conexión físicos (teléfonos, accesorios, terminales móviles, dispositivos de conferencia) y el hardware complementario, como la placa y el bastidor de la CPU.

Folleto

Purple on Demand de Alcatel-Lucent Enterprise



Privacidad, seguridad y gestión

La privacidad, la confidencialidad y la soberanía de los datos son fundamentales para las empresas. En ALE ofrecemos soluciones que permiten a las empresas y organizaciones mantener el control de sus comunicaciones, sea cual sea su entorno, sus usos e infraestructura y despliegue de TI.

Purple on Demand se basa en un principio de **instancia privada**. Esto significa que la instancia está dedicada al cliente y se despliega en un entorno de red privada. Basada en servidores de aplicaciones **físicos** o **virtualizados**, la instancia privada se despliega en las instalaciones o en un espacio de **centro de datos privado alquilado o ya adquirido por el cliente. Pero también puede subcontratarse al Business Partner de Alcatel-Lucent Enterprise, que alojará la instancia privada en un área lógica del centro de datos dedicada al cliente e interconectada a través de una red privada virtual en un enfoque de nube privada.**

Con Purple on Demand, el equipo de TI del cliente simplifica la gestión de su solución de comunicaciones sin comprometer la seguridad y el servicio (SLA), prestando:

- Comunicaciones empresariales fiables y seguras basadas en tecnologías de ALE de eficacia probada para organizaciones (extra)grandes

- Prestación de servicios desde las instalaciones/infraestructura de alojamiento (hosting) del cliente o a través del partner de ALE en un entorno privado, según la preferencia del cliente
- Servicio totalmente gestionado por el partner de ALE o por el equipo de TI del cliente

Las operaciones diarias y el mantenimiento pueden realizarlos el equipo de TI del cliente o ponerse en manos del Business Partner de ALE. Purple on Demand incluye todas las herramientas para gestionar completamente la instancia privada, incluido lo siguiente:

- Configuración de usuarios, puntos de conexión y opciones de comunicación
- Perfiles de administración y dominios para delegar tareas sencillas a los equipos locales
- Control de alarmas en tiempo real y mapas de topología para un mantenimiento proactivo
- Informes contables para el control de gastos y la reducción de costes de comunicación
- Panel de rendimiento para medir la disponibilidad de recursos
- Copias de seguridad y actualizaciones programadas para automatizar las operaciones de mantenimiento

Folleto

Purple on Demand de Alcatel-Lucent Enterprise

Pasar de gastos de capital a gastos de explotación

El paso de un modelo de negocio CAPEX a uno OPEX permite a las empresas gestionar los gastos de explotación más que los activos de capital y centrarse en las cuentas de resultados más que en la gestión del balance. Purple on Demand ofrece un modelo de negocio 100 % OPEX para software y servicios. Esta oferta es ideal para las empresas que buscan más flexibilidad en comparación con un modelo de licencia perpetua.

Minimizar las inversiones iniciales

Purple on Demand reduce o elimina la inversión necesaria para iniciar nuevos proyectos y permite a las empresas reajustar las necesidades de liquidez con la adopción de soluciones a lo largo del tiempo. Al liberarse de los riesgos asociados a las inversiones iniciales, los departamentos de TI pueden centrarse en las actividades de valor añadido que promueven el negocio.

Sin barreras económicas.

Costes previsible de las comunicaciones empresariales

Sustituya las elevadas inversiones iniciales por cuotas lineales predecibles (mensuales o anuales). Todos los servicios que necesitan los usuarios, así como el mantenimiento evolutivo y el soporte de la solución, se incluyen en una sola factura. **No hay costes ocultos.**

Flexibilidad para poner fin a los costes según convenga

Un modelo de negocio OPEX proporciona a las organizaciones flexibilidad para poner fin a los costes y adaptarse a lo que requiera la empresa. Con un modelo de negocio CAPEX, la adquisición de un producto con licencias perpetuas requiere un compromiso económico total. Independientemente de si se utiliza o no, los costes de explotación (depreciación o costes financieros) se deben seguir gestionando igualmente. Por el contrario, en un modelo de negocio basado en los gastos

de explotación, se puede dejar de pagar rápidamente si el producto ya no se necesita. **Sin gastos innecesarios.**

Ventajas contables

Desde un punto de vista puramente financiero, el modelo basado en los gastos de capital exige una mayor inversión en productos, que quedan reflejados en el balance y se deprecian a lo largo de su ciclo de vida. Sin embargo, en un modelo basado en los gastos de explotación, los productos se reflejan en la cuenta de pérdidas y ganancias (PyG), en la que se realiza un seguimiento de los gastos continuos a medida que se producen y el balance no se ve afectado. Una última consideración importante es que, en la mayoría de los países, los gastos de explotación son fiscalmente deducibles, mientras que los gastos de capital no lo son. **Sin comunicación de crédito en el balance.**

Soporte incluido, seguridad garantizada

Para las versiones activas de los productos (de acuerdo con el ciclo de vida de la versión del producto) que componen la oferta Purple on Demand, el soporte y el mantenimiento evolutivo de los elementos de software están incluidos en el suscripción. Esto significa que la organización cuenta con todos los parches y actualizaciones necesarios para garantizar el máximo nivel de protección y prevenir las ciberamenazas o posibles ataques. Elimina la carga de trabajo del personal de seguridad interno a la hora de adoptar nuevas tecnologías, aplicaciones y servicios para los usuarios. **Sin comprometer la seguridad.**



Acelere su transformación digital con comunicaciones empresariales a petición

ALE ayuda a las empresas, independientemente de su tamaño o sector, a triunfar en la era digital y a impulsar su negocio de forma sostenible. Nuestro objetivo es permitir que las organizaciones se centren en sus objetivos empresariales y no en la tecnología y arquitectura subyacentes. Ya nos ocupamos nosotros de la tecnología. También garantizamos que nuestra solución pueda evolucionar para cumplir las necesidades empresariales de hoy y de mañana.

Con Purple on Demand, las empresas pueden armonizar el presupuesto, los servicios de comunicaciones y las operaciones

con su uso y necesidades empresariales. Al ofrecer **simplicidad operativa** mediante un catálogo de software y servicios centrado en el usuario, acelera el acceso a las últimas tecnologías de comunicación. Se mejora **la eficiencia en todo el negocio**, al reducir la inversión inicial en la solución de comunicaciones y ofrecer un coste fijo y predecible (mensual o anual). Garantiza **la máxima flexibilidad** posibilitando que la organización escale y se ajuste durante el proceso de transformación digital; además, proporciona aplicaciones y servicios de valor añadido sobre la marcha cuando se necesitan.



Ajuste el presupuesto, los servicios de comunicaciones y las operaciones a las necesidades y uso comerciales

Simplicidad operativa

- Catálogo simplificado y centrado en el usuario para software y servicios
- Acceso más rápido a las últimas tecnologías de comunicación

Eficiencia empresarial

- Reduzca la inversión inicial en la solución de comunicaciones
- Tenga un coste fijo mensual o anual predecible

Máxima flexibilidad

- Escale y haga ajustes a medida que se vaya transformando
- Consiga servicios y aplicaciones de valor añadido sobre la marcha