

Schneider Electric lanza el programa Edge Software & Digital Services

El programa Edge Software & Digital Services ofrece ventajas económicas, facilidades y apoyo a los proveedores de soluciones de IT para desarrollar su estrategia de servicios de gestión de energía

Los beneficios de rebate y MDF son cuatro veces mayores que los ofrecidos por los reembolsos tradicionales en hardware

Schneider Electric, líder en la transformación digital de la gestión de la energía y la automatización, ha anunciado el lanzamiento de su Programa de Software y Servicios Digitales Edge - un conjunto completo de beneficios, herramientas de asistencia y certificaciones que permite a los partners de soluciones de IT crear una estrategia de Servicios de Gestión de Energía. Este nuevo programa, desarrollado en respuesta al importante crecimiento del Edge Computing, permite a los proveedores de soluciones de IT obtener ingresos fijos mediante la monitorización y gestión remota de la infraestructura física de las redes de sus clientes, utilizando el software IT y los servicios digitales EcoStruxure de Schneider Electric. Este nuevo Programa de Software y Servicios Digitales Edge forma parte del galardonado Programa de partners de Soluciones IT mySchneider, anteriormente conocido como Programa de Partners de Canal APC.

Según Gartner¹, se estima que para 2025, el 75% de los datos generados por las empresas se crearán y procesarán fuera de un centro de datos tradicional y centralizado o de la nube. Sin embargo, dado que la infraestructura edge está distribuida geográficamente, y a menudo no cuenta con personal técnico in situ, requiere siempre una supervisión y gestión remotas. Esto abre el camino a grandes oportunidades en la venta de servicios de gestión de energía. Sin embargo, en la actualidad, sólo el 27%² de los proveedores de soluciones de IT ofrecen estos servicios.

"La aceleración de Edge Computing presenta una enorme oportunidad para que los proveedores de soluciones de IT aumenten sus ingresos a través de la venta de Servicios de Gestión de Energía", afirma David Terry, Vicepresidente de IT Channels, Schneider Electric Europe. "Hemos creado un programa completo para nuestros partners que simplifica y agiliza el tiempo necesario para desarrollar su estrategia de Servicios de Gestión de Energía. Esto les permitirá atender las necesidades de sus clientes, mediante la supervisión y gestión eficaces de los centros edge, que se consideran ahora una prioridad de vital importancia".

El programa incluye:

Rebate & MDF - son incentivos que buscan facilitar la inversión de los clientes en IT en sus negocios
Guía operativa paso a paso – una guía a modo de manual para acompañar a los partners durante sus operaciones, ofreciendo el apoyo de Schneider Electric.

Certificaciones oficiales - cursos, webinars y formaciones relacionadas con el software de monitorización remota y digital para que los técnicos de la compañía puedan sacar todo el partido a la

herramienta.

Software de TI y servicios digitales EcoStruxure™: acceso a la cartera flexible de Schneider Electric que proporciona una supervisión remota avanzada, 24 horas al día y 7 días a la semana, y asistencia remota e in situ.

El sentido de crear una estrategia de Servicios de Gestión de Energía

El mercado de los servicios de gestión ha crecido significativamente en la última década y ahora representa casi 160.000 millones de dólares en ingresos de IT gestionados a través de proveedores de soluciones de IT3. Al llevar a cabo esta estrategia, los proveedores de soluciones de IT pueden crear nuevas fuentes de ingresos mediante la supervisión y la gestión de los activos de infraestructura física de los equipos de los clientes en sus entornos edge. Esto incluye recursos de energía, refrigeración, medio ambiente y seguridad física. De hecho, la incorporación de los Servicios de Gestión de la Energía añade 1,5 veces más ingresos a lo largo del ciclo de vida del activo4. Además, pueden ayudar a mejorar la resiliencia de estos espacios con un mantenimiento proactivo, e identificar las actualizaciones de hardware, para ayudar a reducir los gastos operativos de sus clientes.

Para compensar los costes iniciales, el Programa de Software y Servicios Digitales Edge incorpora una bonificación según el ciclo de vida del cliente. Esta iniciativa se ha desarrollado en base a los comentarios de partners de IT, y la recompensa de mySchneider mediante diversas acciones a lo largo del ciclo de vida de la relación con el cliente, incluyendo la conexión, la supervisión, el mantenimiento y la actualización de los activos del cliente.

Herramientas para ayudar a los partners a desarrollar su estrategia

El Programa de Software y Servicios Digitales de Edge ofrece a los partners acceso gratuito a recursos como la guía para hacer crecer su negocio con los servicios de gestión de energía, una guía paso a paso que permite desarrollar sin problemas una práctica de servicios gestionados. El programa también ofrece dos nuevas vías de certificación, adaptadas al enfoque específico de los partners, ya sea para la reventa de software y servicios o para la supervisión y gestión de servicios completos. Ambas certificaciones están diseñadas para mejorar las competencias de los partners en materia de servicios gestionados de energía, independientemente de la etapa y las capacidades actuales del negocio.

Los partners certificados tienen acceso a un Partner Success Manager especializado y con experiencia que les guiará a lo largo de su trayectoria de desarrollo y agilizará la obtención de ingresos. Todos los participantes en el programa tienen acceso a las herramientas de diseño, así como a la Plataforma Exchange de Schneider Electric, una plataforma abierta que conecta a los expertos del sector y a los partners tecnológicos, para aumentar el posicionamiento competitivo y la innovación empresarial.

EcoStruxure IT Software and Digital Services proporciona flexibilidad y escalabilidad

EcoStruxure IT Software & Digital Services ofrece flexibilidad en los servicios gestionados para permitir a los proveedores de soluciones de TI escalar su actividad según sea necesario. Diseñada pensando en los partners, esta gama flexible y personalizable permite a los proveedores de soluciones de IT ofrecer una monitorización y soporte remotos o in situ las 24 horas del día, con opciones para aprovechar sus inversiones en servicios o subcontratar a los expertos en servicios de Schneider. La cartera de servicios digitales de Schneider Electric está habilitada por su plataforma EcoStruxure IT,

que apoya el desarrollo, la supervisión y el mantenimiento con éxito en el borde. Los proveedores de soluciones de IT mySchneider pueden seleccionar y escalar el software y los servicios digitales para que puedan construir una solución que se adapte mejor a su modelo de negocio y a las necesidades de los clientes.

1"What Edge Computing Means for Infrastructure and Operations Leaders," Rob van der Meulen, Gartner Research, October 2018

2SolarWinds and The 2112 Group, "2019 Trends in North American Managed Services," December 2019

3The Channel Co & IPED Consulting, Channelytics: Route To Market Playbook, 2020

4Schneider Electric survey data, 2020. For more information: The Essential Guide to Growing your Business with Managed Power Services, March 2021

Datos de contacto:

Noelia Iglesias
935228612

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Hardware](#) [Ecología](#) [E-Commerce](#) [Software](#) [Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>