Publicado en Ciudad de México el 20/12/2018

# [Riverbed comparte los 4 pasos hacia el éxito de las soluciones tecnológicas](http://www.notasdeprensa.es)

## Reducir la complejidad operativa, acelerar la adopción de tecnología y entregar resultados comerciales cuantificables es fundamental al momento de implementar soluciones tecnológicas

 Actualmente es fundamental desarrollar y ofrecer servicios que resuelvan los desafíos comerciales específicos de cada cliente. Riverbed, la Compañía del Rendimiento Digita comparte 4 pasos para reducir la complejidad operativa, acelerar la adopción de tecnología y entregar resultados comerciales cuantificables.​ Paso uno: Mapeo de valor del negocio del cliente.Este paso involucra dos componentes realizados durante la fase de descubrimiento del compromiso del cliente: el mapeo del valor del negocio y la evaluación de los desafíos del negocio del cliente. Primero se analizan a fondo los requerimientos comerciales, técnicos y operativos. Esta información es utilizada para realizar un mapeo de asignación de valor empresarial, siendo el objetivo principal de esta evaluación, valorar los desafíos comerciales a mejorar.Posteriormente se asigna el valor de negocio de solución de servicio donde se define y diseña la solución de servicios para lograr resultados específicos del cliente que producirán un valor de negocios medible. El paso uno brinda una visión holística del desempeño de negocio de los clientes y se abordan los desafíos a cumplir.Paso dos: Diseñar el Servicio. Este paso incluye la comprensión de los siguientes componentes para el diseño de los servicios para cuantificar el desempeño y el valor de negocios de la solución una vez que se pone en operación. Arquitectura del producto Arquitectura de servicio y objetivos del nivel de servicio. Procesos, sistemas y herramientas de gestión de servicios de TI. Métodos de medición y KPI’s. Recursos de Riverbed necesarios para contribuir al servicio a lo largo de su ciclo de vida. Paso tres: Fase de operaciónLa fase de operación del servicio es cuando el valor de negocio se realiza realmente. Riverbed pone especial cuidado al desarrollo y la entrega de soluciones que generen resultados mensurables. Se determinan KPI’s identificados durante la exploración que se hace del cliente para lograr este objetivo. La exploración del cliente es un proceso continuo que comienza con el análisis y continúa después de la adjudicación del contrato durante las fases de construcción, ejecución y optimización del ciclo de vida de TI. Esto permite ofrecer un valor empresarial constante y una experiencia de cliente superior.Paso cuatro: Medir el valor empresarial con KPI’s.Al vincular la solución a un proceso y resultados medidos con KPI’s, las soluciones de Riverbed pueden demostrar una mejora con respecto a las métricas de desempeño originales. En Riverbed, se comparan los KPI’s para establecer una base de partida antes de implementar y poner en funcionamiento la solución de servicios en el entorno del cliente. Sin embargo, este es un proceso colaborativo que abarca todo el ciclo de vida del cliente.Un método utilizado para rastrear los KPI’s durante la operación del servicio es un Tablero de Control, el cual mide el valor de negocio y lo presenta al cliente para permitir un rápido análisis del Retorno de la Inversión (ROI).Riverbed ha desarrollado una oferta integral llamada Centro de Desempeño Digital. Este conjunto de servicios está diseñado específicamente para la gestión de la experiencia digital y cubre todo, desde la experiencia del usuario final hasta la supervisión de la red. Esta completa solución nos ayuda a entregar y poner en funcionamiento soluciones de servicios que producen resultados y valor de negocio cuantificables para los clientes. Se puede obtener más información en riverbed.com .

**Datos de contacto:**

Marketing Q S

Agencia de Relaciones Públicas

+ 52 55 5615

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/riverbed-comparte-los-4-pasos-hacia-el-exito](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Programación Hardware E-Commerce Software Recursos humanos Innovación Tecnológica



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)