

Netgear: más recursos y más sencillos para el mercado empresarial

Ante la exigencia, cada vez mayor, de soluciones sencillas, Netgear lanzó al mercado su plataforma Insight. Una solución que facilita, en gran medida, la tarea de configurar varios dispositivos de red en la pequeña y mediana empresa. Y un nuevo concepto a la hora de vincular la instalación y la detección de los dispositivos en la nube, “que allana el terreno a este grupo de empresas a la hora de innovar, ya que por un lado simplifica la instalación y por otro, los grandes despliegues, señala Antonio García, *sales engineer* de Netgear Iberia. ¿Qué consiguen con esto? “Que con menos recursos las pequeñas y medianas empresas tengan muchos más servicios en plena era de transformación digital”, manifiesta el directivo.



Una sencillez que abarca desde la preparación hasta la instalación y que aporta la posibilidad de que el responsable de IT de una empresa pueda configurar o resolver cualquier problema de forma remota, sin estar en la oficina, e incluso sin ordenador, tan solo con su *smartphone*. Una ventaja añadida si tenemos en cuenta que hasta ahora la configuración y administración de red de las pequeñas y medianas organizaciones solían requerir de administradores de TI que configuren cada dispositivo individualmente. Con Insight, además, es posible configurar varios dispositivos y realizar una gestión instantánea de sus conmutadores Insight Managed, puntos de acceso inalámbricos y almacenamiento de red desde cualquier lugar que pueda conectarse a la Red.

Otras características

A estas "bondades" se suman otras como las actualizaciones de *firmware* en la aplicación en todos los dispositivos Insight Managed de la red. La monitorización y administración com-



"Con Netgear Insight es posible configurar varios dispositivos"

pleta de la red remota o en la nube, sin tener que llevar a cabo controles basados en el *cloud*, dispositivos, sistemas de gestión de redes ni servidores o PC. Cuenta también con correo

electrónico y notificaciones *push* instantáneas y dispone de asistencia, por parte de la compañía, con un solo un toque para los dispositivos registrados. No podía faltar un elemento fundamental: el ahorro de costes.

Novedades

Netgear ya contaba con cuatro modelos de *switches* de red totalmente integrados y manejables en la nube para pequeñas y medianas empresas, que proporcionan 8 puertos Gigabit Ethernet de cobre, más 2 puertos de fibra SFP



para una conectividad flexible. Y no podemos olvidar los puntos de acceso inalámbricos *smart cloud*, gestionados por Insight.

Antonio García revela que tras los *switches* han ido añadiendo servicios. “Ya tenemos dos puntos de acceso que se pueden elegir para este sistema. También hemos introducido todo lo referente a NAS para que se puedan detectar alarmas desde lejos. La última novedad con la que contamos es un *router*, que favorece la conectividad, al permitir que el 80 % de la red de la pyme esté gestionable en remoto, con todas las facilidades que esto conlleva”.

do nos faltaba el *router*. No es un *router* normal. Nos va a permitir extender una VPN como tienen las grandes compañías”, explica. “La idea es seguir añadiendo aquello que falte o que pueda ser muy necesario para la pyme”.

El canal de distribución

El canal es el encargado de distribuir estas soluciones. Se está introduciendo Insight en el canal con Insight Pro, reconoce el directivo. “Las licencias se van a distribuir a través del mismo y esto conlleva varias ventajas”, reconoce. “Va a ser un ingreso recurrente, ya que pueden ser

“Si la idea es montar una pyme o una sede de una pyme, vamos a ir necesitando *switches*, *wifi*... por lo que hemos ido haciendo que prácticamente con todos los equipos de Insight tengas esa oficina. En este senti-

licencias anuales o a tres o cinco años. Las licencias se podrán incorporar a los equipos que se quieran poner en Insight, aunque hay equipos Insight que pueden ir sin licencia”.

*“Tras los switches
Netgear ha ido
añadiendo servicios”*

Aparte de ese ingreso recurrente, el cliente podrá tener gestionados a todos sus usuarios finales, con todos los proyectos que ha llevado a cabo bajo el mismo paraguas, por lo que va a tener cada una de sus cuentas, en su cuenta principal de Insight Pro. Va a poder gestionar tráfico e incluso, si lo desea, llevar a cabo labores de mantenimiento, configuración y asesoramiento, sin tener que desplazarse, por poner algunos ejemplos.

El objetivo para 2019 con respecto al canal pasa por que el 20 % del mismo “mueva” el producto Insight.

Y aunque además de Insight el canal está enfocado en el resto de *switches* de la compañía, Antonio García comenta que “hay que entender que Insight es una funcionalidad más añadida a un sector en el que nosotros trabajamos: el de electrónica de red con *switches* Wireless y ReadyNAS o incluso los *routers*”.

De cara al año que viene la compañía quiere seguir poniendo su foco en Insight, familia que quieren que siga creciendo, con el fin de dar a las empresas cualquier servicio que demanden a través de estas soluciones.

Por otro lado, el foco previsto para el año que entra pasa por dar apoyo al mercado de audio y vídeo profesional, un mercado emergente.

Almacenamiento

Netgear, además, es reconocida por sus soluciones de almacenamiento NAS, en una oferta, dirigida a las pequeñas y medianas empresas,



*“Estamos dando soluciones
IT eliminando la capa de
complejidad”*

fundamentalmente, aunque a Antonio García también le gusta hablar del usuario final exigente. “Estamos dando soluciones IT eliminando la capa de complejidad, por lo que de las mismas también se está beneficiando un cliente que no tiene una pyme pero sí un volumen grande de tráfico, al que le gusta tener la nube en su propia casa”.

Su oferta conlleva *rackeables* típicos que van a instalar siempre en un *rack*. Y los de sobremesa. En las dos ramas tienen desde los más pequeños dispositivos, con dos discos para insertar, hasta 60, el más grande en *rackeables*.

“También tenemos la misma línea con interfaces de ReadyNAS en 10 G preparados para ser un *storage* en remoto, o distribuido, de soluciones de alta disponibilidad” añade.

Para García es indispensable “contar con dos ReadyNAS por empresa, ya que de esta manera se podría tener la información de una sede en la otra sede en la que estamos trabajando. Esto aportaría una mayor protección ante un problema total con un NAS”, explica.

Y para las organizaciones que no sepan qué modelo elegir, Netgear pone a su disposición, en su página web, un selector de NAS en el que, indicando el número de usuarios con el que trabajan, ofrece diferentes opciones en base al volumen, el tamaño o el tipo de tráfico.

Netgear renueva su *portfolio* en almacenamiento



Antonio García, sales engineer de Netgear Iberia

Netgear es conocido en el panorama empresarial por sus soluciones de almacenamiento. *Portfolio* que acaban de actualizar, tal y como asegura Antonio García, *sales engineer* de Netgear Iberia, en este vídeo en el que detalla su oferta.

¿Cuáles son las soluciones de Netgear que toda empresa debería tener? ¿Dónde están poniendo el foco? ¿Cuáles son las tendencias para 2019? De todo ello nos habla García, a continuación.

Netgear Insight, productividad y ahorro de costes

**VÍDEO**

Antonio García, sales engineer de Netgear Iberia

La plataforma Insight de Netgear facilita a las pequeñas y medianas empresas, en gran medida, la tarea de configurar varios dispositivos de red. En este vídeo Antonio García, *sales engineer* de Netgear Iberia, detalla en profundidad qué es Netgear Insight, qué representa para el panorama empresarial español, qué aporta a la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas, cómo se convierte en el puente entre las islas remotas y la oficina central o los ahorros que su implantación supone para una empresa, por poner algunos ejemplos.

Las ventajas de Insight Pro, de Netgear, para el canal



El canal es fundamental para Netgear. Una compañía que está poniendo su foco en la plataforma Insight. En este vídeo Antonio García, *sales engineer* de Netgear Iberia, resalta cómo Insight Pro da un valor añadido al canal, así como su política de licencias y las ventajas de las mismas. También hace referencia hacia dónde se van a dirigir en 2019, en su política de canal.