

Caso de referencia

Empresa: Red Voucher
URL: <https://www.redvoucher.com.mx/>
Contacto: Israel Rangel
Puesto: Líder de Infraestructura



Perfil empresarial: Empresa dedicada a la generación de soluciones de comercio electrónico, ofreciendo alianzas estratégicas entre diferentes sectores comerciales y de servicios. Tiene la capacidad de convertir productos o servicios en folios electrónicos, códigos o tarjetas de banda magnética para que sean fáciles de comprar, almacenar y canjear, creando una experiencia de compra única para los clientes, al incrementar el número y variedad de lugares en donde puedan comprar el producto. Cuenta con una operación sencilla para las empresas y para el consumidor final, garantizando el ROI de los esfuerzos comerciales dentro del programa de lealtad.

Problemática principal: Red Voucher, al ser una empresa que tiene como base un sustento tecnológico para el control de los productos de sus clientes empresariales, y de la administración de cada uno de los servicios trasladados a los folios para venta a los usuarios finales, ya contaba con una infraestructura basada en la nube desde los servicios en línea de Microsoft Azure®, pero con una serie de retos interesantes, entre los que se encontraban:

- Necesidad de trasladar la facturación de la plataforma de Microsoft Azure® a México, y en moneda nacional.
- Estructurar y poner orden a toda la plataforma de servicios de Microsoft Azure®, que incluía una serie de servicios sin el control adecuado.
- Conocer todos los servicios en la nube con los que contaban, y más importante, tener una administración adecuada de los mismos.
- Depurar esos servicios, y conocer a profundidad si estaban subdimensionados o sobredimensionados, con las consecuentes pérdidas de capacidad y una facturación excesiva.
- Generar múltiples VPN entre Microsoft Azure® y sus propios clientes y proveedores, y con ello generar los túneles de comunicación necesarios para una operación eficaz y efectiva.
- Migrar todos los sitios de las instancias anteriores a una nueva, consolidada y bien estructurada.
- Regenerar todos los certificados SSL y TLS, con el fin de brindar la seguridad de los usuarios finales, de los clientes empresariales, y de sus propios servicios.
- Migrar toda la plataforma a una sola suscripción CSP consolidada.

Debido a una buena experiencia anterior de uno de los miembros del staff técnico, así como los servicios y la capacidad técnica, es como Red Voucher decide solicitar los servicios de Compuevolución®, priorizando la necesidad de establecer relaciones a largo plazo, con la garantía de que Compuevolución® es una empresa que da certeza y seguridad de poder construir esa relación de manera sólida, y no ser considerados como un cliente más.

Solución: Debido a la necesidad de resolución prácticamente inmediata de la problemática de Red Voucher, se propuso llevar a cabo una prueba de concepto para cubrir todos los elementos en muy

Este documento contiene marcas comerciales y de servicio de terceros, las cuales pertenecen a sus respectivos propietarios.

Laguna de Términos 221 708A, col. Granada, Ciudad de México, 11520

rfc. COM1002034G2 / t. +52 (55) 5119.3020 / +52 (55) 5119.3022

www.compuevolucion.com

poco tiempo, que brindó una solución rápida para atacar los problemas prioritariamente, dejando de lado la parte administrativa para centrarse en solucionar los retos clave de la empresa.

“La capacidad técnica de Compuevolución® ha permitido que los análisis se dieran sobre la marcha, con las soluciones a todas las problemáticas y con un compromiso de atención al cliente que sobrepasó las expectativas, incluso fuera de horarios de oficina, en ventanas nocturnas, etc., demostrando una disponibilidad absoluta en resolver las necesidades técnicas y tecnológicas de Red Voucher”, afirma Israel Rangel, Líder de Infraestructura de la empresa.

Beneficios: El más importante para Red Voucher es contar ahora con una plataforma sólida, unificada y consolidada, que permite una administración de cada uno de los servicios que se tienen contratados, y con ello se logra saber cuánto se está consumiendo para cada proyecto, y saber cuánto cuesta cada proyecto, con lo que se puede hacer un análisis de rentabilidad de cada una de las instancias, agregando un control preciso de qué es lo que se está pagando, las necesidades flexibles, con variables claras, y sabiendo si los proyectos son rentables o no para seguir operando.

“La plataforma de Microsoft Azure® es muy amplia, con mucha documentación disponible, pero en medios dispersos y con fuentes variables, lo que requiere de mucho estudio. Gracias a los servicios de Compuevolución®, se consolidó lo que se requería y se fue ajustando, proponiendo las soluciones justas para atender las necesidades de Red Voucher, con asesoría profesional y a tiempo”. Israel Rangel. Líder de Infraestructura. Red Voucher.

Puede consultar este [caso de referencia en nuestro sitio Web aquí](#).