

**Introducción**

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de BP3

Da el próximo paso

# BP3 transforma su estrategia de ventas y duplica el crecimiento en Europa

La propuesta de valor de BP3 siempre ha sido dirigida y adaptada a las demandas del mercado, y a escuchar las necesidades del cliente y los desafíos que este enfrenta. Para satisfacer las nuevas demandas de los clientes para que los proveedores de software demuestren el valor de las nuevas soluciones antes de comprometer el presupuesto, BP3 está aprovechando la nube de IBM para acelerar la generación de valor.



## Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de BP3

Da el próximo paso

# BP3 transforma su estrategia de ventas y duplica el crecimiento en Europa

## Desafío de negocio

BP3 se propuso impulsar las ventas y la adopción de soluciones de automatización de procesos digitales disminuyendo los obstáculos de adopción y dando a los clientes acceso fácilmente disponible a software y plataformas en la nube de clase mundial.

## Transformación

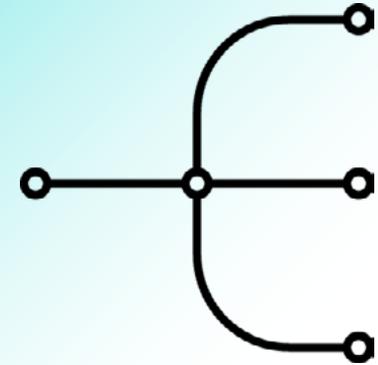
La venta en IBM Cloud ha permitido a BP3 centrarse en actividades de valor para el cliente y crear propuestas de transformación que demuestren valor rápidamente, mientras ofrece opciones flexibles de pago.

## Beneficios

**50 % más corto** el ciclo de venta y más rápido el reconocimiento de ingresos

**Doble** tasa de crecimiento en Europa

**Permite** la reasignación de ingenieros de soporte de infraestructura para el desarrollo de los productos



# Caso de desafío de negocio

## Nuevas reglas del juego

“IBM ha desempeñado un papel fundamental en ayudarnos a transformar nuestro negocio.”

— Krista White, Vicepresidente de Marketing de BP3

El proveedor de servicios de TI, BP3 Global, entra a una liga mayor. En los diez años transcurridos desde su fundación, la empresa ha ganado una codiciada posición en el mercado, ampliándose a nuevos continentes y gozando de una impresionante lista de clientes.

Durante la vida de BP3, la forma en que las empresas adquieren software ha sufrido un cambio espectacular. Antes, las empresas recurrían a TI en busca de orientación y de las capacidades de lo que estaba listo para usar de la plataforma para que el negocio resolviera los desafíos que enfrentaba. El área de negocios, frente a TI, ha recuperado el control y ahora es capaz de reducir su dependencia en TI. [IBM Cloud](#) permite a la empresa centrarse en solucionar los problemas reales a los que se enfrenta. Facilita la barrera de entrada al permitir que los pequeños proyectos de prueba muestren el valor del software rápidamente.

BP3 Global es ahora capaz de reducir considerablemente el tiempo de obtención de valor para sus clientes y, en última instancia, hacer que sea más fácil para los clientes el decir “sí”.

# Caso de Transformación

## Adopción del cambio

Introducción

Caso de desafío

**La transformación**

Beneficios para el negocio

Acerca de BP3

Da el próximo paso

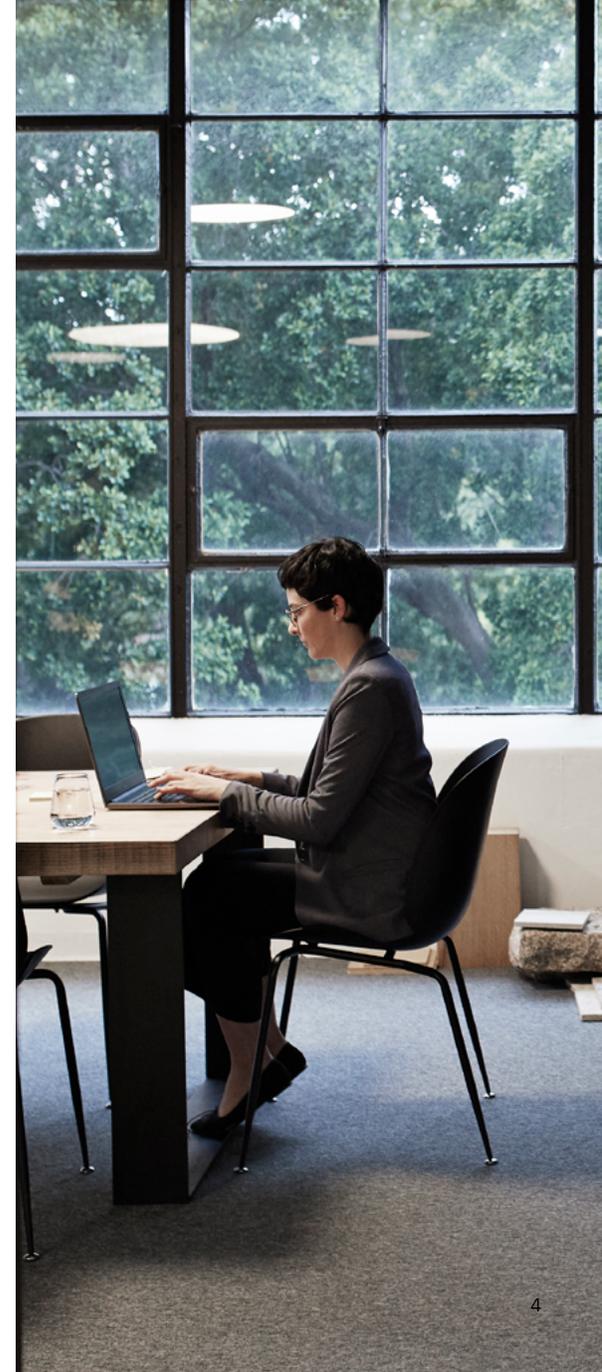
BP3 ha transformado sus negocios empleando [IBM Cloud](#). BP3 rápidamente reconoció la importancia de la nube y lanzó una amplia gama de ofertas construidas alrededor de operaciones numéricas en IBM Cloud. Con la adopción de técnicas de transformación en la nube, BP3 ha podido alinearse a la manera en que el mercado desea comprar.

Debido a que las ofertas en la nube permiten a los clientes evitar el costo y el esfuerzo de implementar nuevas infraestructuras para dar soporte al nuevo software, BP3 ha reducido las barreras de entrada para sus soluciones y puede generar valor en menor tiempo. El cambio de un gran desembolso de capital para una pequeña cuota mensual, y la capacidad de entregar gestión en todo momento, crea una atractiva propuesta de valor para los clientes, haciendo que sea más fácil para ellos invertir.

Krista White, Vicepresidenta de Marketing de BP3, explica: “si tiene dudas sobre la nube porque piensa que sus clientes la rechazarán, puede depararse con una gran sorpresa. Hace cinco años, muchas empresas estaban preocupadas por el traslado hacia afuera de las instalaciones, mientras que ahora tenemos a bancos importantes preguntándonos qué aplicaciones pueden moverse a la nube.

“Para los clientes que operan en sectores muy regulados, a menudo diseñamos soluciones de nube híbrida, lo que les permite conservar algunos datos on premises por razones de conformidad. Para cualquiera de los sistemas y datos que nuestros clientes opten por llevar a la nube, IBM ofrece una excelente seguridad y un gran valor por el dinero.”

continúa →



Introducción

Caso de desafío

**La transformación**

Beneficios para el negocio

Acerca de BP3

Da el próximo paso

## Caso de Transformación

Adopción del cambio

Somos de un tamaño relativamente modesto y empleamos alrededor de 120 personas. Para entrar a otra liga, necesitamos que nuestro personal se centre en nuestros principales problemas de negocios y en impulsar la innovación, en lugar de mantener simplemente todo en funcionamiento. La nube es la respuesta. Es la forma más eficiente de ejecutar nuestro negocio”.

— Krista White, Vicepresidente de Marketing de BP3

Para ayudar a los clientes a expandir o aplazar sus inversiones, BP3 con frecuencia utiliza las ofertas de IBM Global Financing.

“A nuestros clientes les encanta IBM Global Financing”, dijo Krista White. “Por ejemplo, si se ha agotado el presupuesto para el año, pueden posponer el gasto hasta el año siguiente, o repartir los gastos en un período de tiempo más largo. Es muy fácil trabajar con IBM Global Financing; si tenemos una pregunta o deseamos incorporar a un nuevo cliente, podemos comunicarnos por teléfono inmediatamente”.

BP3 también aprovecha las soluciones en la nube internamente para apoyar su propio negocio.

“Somos de un tamaño relativamente modesto y empleamos alrededor de 120 personas”, comentó Krista White. “Para entrar a otra liga, necesitamos que nuestro personal se centre en nuestros principales problemas de negocios y

en impulsar la innovación, en lugar de mantener simplemente todo en funcionamiento. La nube es la respuesta. Es la forma más eficiente de ejecutar nuestro negocio”.

# Caso de beneficios para el negocio

## Desencadenando un crecimiento impresionante

Introducción

Caso de desafío

La transformación

**Beneficios para el negocio**

Acerca de BP3

Da el próximo paso

Llevar su negocio a la nube le ha permitido a BP3 convertirse en un verdadero asociado junto a sus clientes en su jornada de transformación y ofrecer incluso un mejor servicio al cliente. Los clientes tienen una mayor flexibilidad y una vez que se inscriben, gozan de un excelente servicio a cambio de una cuota mensual manejable. Por medio de la elaboración de propuestas de valor más convincentes para los clientes mientras sigue siendo un socio de confianza y ofrece un menor tiempo de generación de valor, BP3 ha acertado los ciclos de compra de los clientes en torno al 50 por ciento, permitiendo a todos seguir con la tarea real de generar valor para el negocio del cliente. El abordaje de la nube es un éxito con los clientes y el negocio está en auge.

“Estamos observando un número creciente de migraciones hacia la nube”, afirmó Krista White. “Hace dos años adquirimos un pequeño equipo en Europa, que ya ha duplicado su tamaño. En Europa, tenemos más clientes en la nube que instalaciones on premises y nuestro negocio continúa creciendo”.

La transición a la nube ha transformado la forma en que BP3 ofrece soporte para sus clientes. Para mantener las implementaciones on premises, los ingenieros de BP3 tuvieron que viajar a los sitios de los clientes, porque muchos clientes no permitían el acceso al servidor desde afuera del firewall. La nube empodera a los ingenieros para dar mantenimiento a los sistemas del cliente de manera remota, lo que no solo reduce los gastos de viajes. La medida también permite a BP3 ofrecer soporte 24/7 a los clientes, con personal en múltiples ubicaciones, abarcando diferentes zonas horarias. Al servir a los clientes más eficientemente, BP3 ha sido capaz de reasignar algunos ingenieros de soporte al cliente para generar nuevas soluciones innovadoras.



Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

**Acerca de BP3**

Da el próximo paso

## Acerca de BP3

[BP3](#) ofrece soluciones transformadoras que ayudan a las organizaciones de nivel empresarial a mejorar su rendimiento global mediante la conexión de personas, procesos y tecnologías. La compañía proporciona software y servicios de procesos de negocios, gestión de decisiones y analítica a empresas de la lista Fortune 500 en servicios financieros, comercio minorista, cuidado de la salud y energía. BP3 tiene su sede en Austin, Texas y cuenta con oficinas en Londres, Amsterdam y Copenhague.

---

### Solución compuesta por:

- [IBM Global Financing](#)
- [IBM Cloud](#)



Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de BP3

**Da el próximo paso**

## Da el próximo passo

### ¿Quieres saber cómo convertirte en un asociado de IBM?

Si todavía no eres un asociado IBM y estás buscando una manera de innovar y crecer, [regístrate en PartnerWorld.](#)

Si ya eres un asociado de IBM, [explora las soluciones IBM y crea más oportunidades de negocio con tus clientes.](#)

