Filtanet



CASO DE ÉXITO

Cómo hizo Tipti, empresa líder de e-commerce en Ecuador, para lograr la continuidad de su negocio.

A través del diseño y despliegue de protección multicapa para servicios Cloud a cargo de Licencias OnLine y su partner FILTANET, la compañía ecuatoriana logró robustecer su plataforma en términos de seguridad y escalabilidad, lo que posibilitó el crecimiento de su negocio de cara al futuro.

Sobre el Cliente.

Tipti es una empresa de e-Commerce líder en Ecuador, orientada a la venta de productos de supermercado y tiendas especializadas a través de medios digitales (App o web) y con entrega a domicilio cuyo propósito es conectar a un equipo de compradores especializados y a los usuarios/consumidores que buscan cubrir las necesidades para su hogar.



Sobre el Partner.

FILTANET S.A. es una empresa que se desenvuelve dentro del mercado tecnológico con el objetivo de ser un canal diferenciador e integrador hacia el cliente, logrando así generar un valor agregado a partir de los servicios que ofrece.

Las necesidades del cliente.

El cliente buscaba proteger y asegurar su entorno de trabajo e información generada por diferentes plataformas tecnológicas.

Licencias OnLine



Mario Congo,

Jefe de Infraestructura Tipti:

"Principalmente buscábamos protegernos de cualquier tipo de vulnerabilidad que pudiera existir a través de las plataformas mencionadas, o algún tipo de pérdida de la información".

El principal desafío de la empresa era asegurar la información importante de la compañía, no sólo la que estaba contenida en la suite de Microsoft 365, sino de otras plataformas que están alojadas en la nube.

El desarrollo del proyecto.

A partir de ello, **se hizo una evaluación de las necesidades, un acompañamiento junto con el cliente, y se entregó un portafolio de las mejores soluciones para lo que necesitaba**, siendo el servicio el principal componente dentro de las soluciones ofertadas.

El partner técnicamente cuenta con personal especialista para el despliegue y configuración de las diferentes tecnologías (VEEAM, TREND MICRO, AZURE, M365).

Desde lo comercial, se ha suscrito a programas como VCSP (Veeam Cloud & Service Provider) con los cuales no se limitará únicamente al despliegue y configuración, sino también la capacidad de entregar el licenciamiento que el proyecto demanda hacia el cliente final.

A partir de esto, se le propuso al cliente integrar las soluciones de Microsoft 365, Veeam y Trend Micro.

Lo que el mayorista y el partner hicieron fue el armado de una estrategia técnico-comercial que permitió abordar este y futuros clientes que requieran servicios de protección y continuidad de negocio para sus ambientes de computación en la nube.

Rafael Luque,

Gerente Comercial de FILTANET:



"El cliente nos considera su aliado estratégico en temas tecnológicos y ha canalizado algunos requerimientos a través de nosotros como canal, esto gracias al valor del servicio y las herramientas implementadas en él".

Para el partner el principal desafío fue lograr que el cliente comprenda la importancia del aseguramiento de la información a través de sus herramientas, y generar un cambio sobre las que estaba usando, en tanto no cumplían con todos los beneficios de la solución ofertada.

Aquí, Licencias OnLine, distribuidor regional de soluciones tecnológicas y especialista en servicios profesionales, tuvo un rol fundamental.
Su participación no fue solo en la implementación, sino también en el asesoramiento, pruebas de concepto y validación de integración de varias tecnologías.

En resumen, la contribución de Licencias OnLine fue la siguiente:

- Presentación comercial de los planes y alcance técnico de cada una de las tecnologías utilizadas en este proyecto.
- Ejecución de POCs (prueba de concepto) y Demos (Trend Micro – VB for M365).
- Diseño de diagrama a implementar.
- Orquestación de varias presentaciones, talleres y mesas de trabajo, las cuales permitan cumplir con el alcance presentado.
- Presentación de solución a cliente final.
- Identificación de necesidades de cobertura o protección por parte del proceso de consultoría ejecutado.
- Acompañamiento de onboarding de las diferentes soluciones.
- Reuniones de seguimiento, para verificar el estado de las plataformas en PoC, y qué tipo de información se ha venido generando.

Roberto Cárdenas,

Preventa de Licencias OnLine:

"Desde Licencias OnLine hemos podido acompañar el crecimiento acelerado que ha tenido Tipti, en conjunto con FILTANET, sugiriendo diferentes implementaciones, con distintas soluciones que el cliente va necesitando y les está permitiendo evolucionar de manera significativa".



Resultados y aprendizajes obtenidos.

Mario Congo,

Jefe de Infraestructura Tipti:

"FILTANET es un aliado tecnológico de la compañía. Ha sido parte fundamental dentro de los diferentes procesos que hemos manejado en conjunto. Ha estado presente acompañando a la empresa buscando soluciones de las mejores marcas, para adaptarse a nuestras necesidades.

Nos ha ayudado a simplificar el uso de herramientas, trabajando con herramientas más robustas, y ha estado siempre atento a solucionar todas las inquietudes e incidencias que han surgido. Esto se ha logrado a partir de nuestro asesoramiento técnico y comercial, y también gracias a las pruebas de concepto ejecutadas con el cliente".

Licencias OnLine

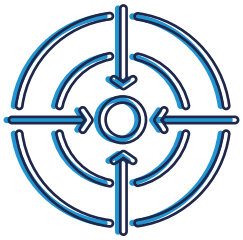
En resumen, la contribución de Licencias OnLine fue la siguiente:



Consolidación de una arquitectura que permita proteger modelos de servicios IaaS y SaaS tal como lo es Microsoft 365 (SharePoint, Teams, Exchange Online, OneDrive), en diferentes capas (acceso, transaccionalidad, plan de recuperación ante desastres) y IaaS (EC2 - AWS).



Estandarización de producto de seguridad para ambientes Cloud SaaS.



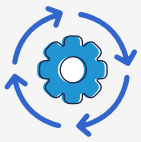
Por el lado de los **beneficios comerciales**, el partner, adicional a brindar servicios profesionales para la implementación de la solución, también cuenta con acuerdos y está suscrito a los programas para consumir y ofertar tecnología del portafolio de Licencias OnLine (Microsoft 365 – Trend Micro – Veeam Service Provider Program).



Habilitación de la protección, sin generar interrupción del servicio.



Visibilidad entregada por medio de sensores XDR, con el objetivo de correlacionar los eventos de ciberseguridad.



Conformación de un pipeline técnico (sucesión lógica de tareas sincronizadas una tras otra de tal forma que se permita un despliegue automatizado y seguro de la solución.)

Licencias OnLine

Mario Congo,

Jefe de Infraestructura Tipti:

“Gracias a las soluciones implementadas estamos más protegidos, y buscamos seguir creciendo e innovando con nuevas herramientas que se adapten a nuestro negocio y oportunidades”

“FILTANET ha demostrado ser un proveedor comprometido, brindando siempre el servicio con eficiencia y yendo siempre más allá de lo esperado.

Por este motivo recomendamos a nuestro proveedor para generar nuevas oportunidades de mejora a la interna”.

A futuro, el hecho de poder abordar este tipo de proyectos que conllevan un contexto complicado, que incluye la integración de varias plataformas y soluciones, permitirá a la empresa tener una mejor visión para abordar nuevos negocios con características similares, siempre apalancada en la seguridad y confianza que implica trabajar de la mano de Licencias OnLine.

