

## Proveedores BI: Microsoft and Salesforce

Alejandra Irigoyen A00815792

Andrés Álvarez A00813787

Carmelo Ramírez A01175987

Alan Rodríguez A01280676

### Comparación

1. **Trayectoria en el cuadrante mágico de Gartner en el tiempo.**
   1. **Microsoft**
      1. **2017**: Líder
      2. **2016**: Líder
      3. **2015**: Líder
   2. **Salesforce**:
      1. **2017**: Visionario
      2. **2016**: Niche Player
      3. **2015**: No apareció en el cuadrante mágico
2. Historia en el tiempo como proveedor de TI y de soluciones de BI. Incluir adquisiciones en el tiempo.
3. **País de origen y sus iniciadores (fundadores)**
   1. **Microsoft**
      1. **País de origen:** Estados Unidos
      2. **Fundadores:**
         1. Bill Gates
         2. Paul Allen
   2. **Salesforce**
      1. **País de origen:** Estados Unidos
      2. **Fundadores:**
         1. Marc Benioff
         2. Parker Harris
4. **Soluciones que ofrece relacionadas con BI.**
   1. **Microsoft** 
      1. Azure SQL Database
      2. Azure Database for MySQL
      3. Azure Database for PostgreSQL
      4. Azure Cosmo DB
   2. **Salesforce**
      1. SalesCloud
      2. Service Cloud
      3. Marketing Cloud
      4. Salesforce Plataform
      5. Commerce Cloud Digital
5. **Soluciones que ofrece de productos de BI.**
   1. **Microsoft**
      1. SQL Server Analysis Services
      2. Azure Analysis Services
      3. SQL Server Reporting
      4. Power BI
      5. HDInsight
   2. **Salesforce**
      1. Einstein Analytics
      2. Sales Analytics
      3. Service Analytics
6. **Fuerzas y precauciones que revela Gartner en el artículo relacionados a sus productos y servicios de BI.**
   1. **Microsoft**
      1. **Fuerzas**:
         1. **Costo**: bajo costo de productos, suscripciones y servicios de BI.
         2. **Facilidad de uso y análisis complejo:** Muy bien calificado por clientes en cuanto a facilidad de uso y facilidad de realizar análisis complejos.
         3. **Visión**: Creación e innovación en productos de BI.
         4. **Comunidad activa**: Comunidad fuerte de socios, distribuidores y usuarios en sus productos y servicios de BI.
      2. **Precauciones**
         1. **Inmadurez de producto y solo en la nube**: funcionalidad débil en ciertas tarea y en manejar grandes volúmenes de datos.
         2. **Amplitud de uso**: No se le da una gran amplitud de uso para diferentes tareas; se utiliza principalmente para crear reportes parametrizados y dashboards.
         3. **Soporte**: El tiempo de respuesta y de solución a los problemas de los clientes con los productos de BI de Microsoft son muy elevados.
         4. **No es el único estándar**: Al utilizarlo con otros servicios y/o productos de BI, se vuelve un poco complejo para los clientes.
   2. **Salesforce**
      1. **Fuerzas:**
         1. **Bien posicionados para la siguiente ola de BI:**  la adquisicion e integracion de de BeyondCare con Salesforce se convierte en el enfoque basado en en machine-learning más relevante.
         2. **Optimizado para Salesforce:** Porveee una buena integración y funcionalidad para ser integrado con otros porductos de Salesforce y externos.
         3. **Ecosistema y mercado de socios:** Gran red y mercado de vendedores y desarrolladores de productos y sistemas de Salesforce.
         4. **Experiencia de Ventas y Clientes:** Buena experiencia de venta de los productos de Salesforce y buena opinión sobre el futuro de la empresa.
      2. **Precauciones:**
         1. **Llamamiento no probado fuera de la base instalada de Salesforce:** No ha sido probado que el producto BeyondCare puede ser usado por servicios externos a SalesForce.
         2. **Brechas de Funcionalidad:** No tiene productos con análisis complejos por lo que su funcionalidad es limitada. Es usado principalmente para dashboards.
         3. **Costo:** El costo de los productos siguen siendo altos a pesar de ser bajados.
         4. **Naciente preparación de datos de autoservicio:** Datos complejos y modelos de servicios externos a Salesforce necesitan de un servicio externo para ser usados por Salesforce.

1. **Costos y diferentes formas de acceder a su plataforma de BI.**
   1. **Microsoft**
      1. *Power BI* - desde $9.99 por usuario al mes
   2. **Salesforce**
      1. *Einstein Analytics* - desde $50 USD al mes por usuario.
2. Servicios ofrecidos relacionados con BI (cloud, apoyo, capacitación, demos, etc.).
3. Parte de la arquitectura de BI que cubren sus productos y/o servicios.

### Propuesta de Criterios

### Conclusión