



# El Sporting Club de Tenis Valencia confía en las soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise

## Cliente: Sporting Club de Tenis Valencia

Es uno de los mejores clubes urbanos de España respaldado por más de 1.300 accionistas y unos 2.000 socios que disfrutan de más de 27.000 metros cuadrados de instalaciones. Un club deportivo en cuya ejecución se ha conjugado la **excelencia** en la construcción con el mantenimiento de un **modelo familiar de club privado con enormes posibilidades**.

## Partner integrador: Abenet Soluciones

Abenet es una empresa que combina talento, conocimiento y experiencia para garantizar el éxito de su trabajo. Con una clara **vocación de servicio** trabajan con los proveedores líderes en el sector de las tecnologías de la información para acompañar a sus clientes en todos sus procesos de transformación tecnológica.

Su filosofía se basa en **reinventar la forma de hacer los negocios, apostando por la colaboración y la tecnología** para ayudar a sus clientes a alcanzar con éxito sus objetivos empresariales. **Para Abenet cada cliente es único.**

## Mención al mayorista: Masscomm Innova

Masscomm es un **mayorista integrador de soluciones IP** que apuesta por la conectividad y la convergencia de las soluciones tecnológicas.

Destaca por estar en **continua evolución para liderar cualquier tipo de solución en comunicaciones, networking, seguridad y audiovisuales**. Y se caracteriza por acompañar y ayudar a sus colaboradores continuamente **garantizando el éxito** de todos sus proyectos.

Su implicación en cada proyecto, su amplia experiencia y su larga trayectoria lo han convertido en el **mejor partner de negocio**.



# Retos del cliente

- Dotar de una **infraestructura Wireless sólida y robusta** que cubra las necesidades exigidas pensando en una futura ampliación.
- **Garantizar la cobertura Wireless y el servicio** en las zonas determinadas por el cliente con la concurrencia simultánea requerida.
- Dotar de un sistema que permita **administrar y gestionar diferentes tipos de acceso a la red** garantizando siempre la **seguridad**.

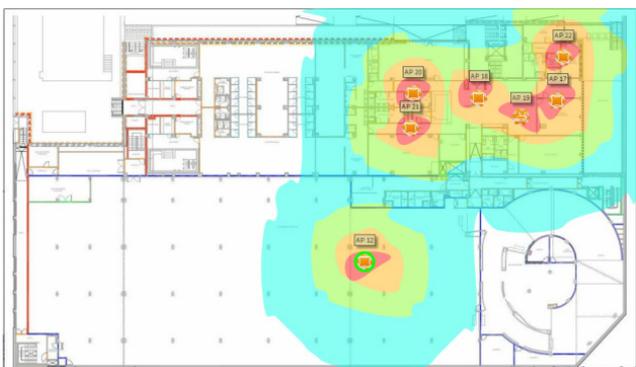


## Productos y soluciones

Inicialmente, **Abenet Soluciones** hizo un **estudio de cobertura** para determinar de forma teórica el número y ubicación de los puntos de acceso para proporcionar el nivel de cobertura y servicio adecuado a los requisitos facilitados.

No obstante, se realizó un **estudio in situ** previo para contrastar los datos. Según el estudio de cobertura realizado se utilizan 11 puntos de acceso para el interior y 6 para el exterior dando así cobertura a toda la instalación.

Para la instalación se utilizaron **17 puntos de acceso con los modelos 1101, 1221 y 1251 de la gama Stellar de Alcatel-Lucent Enterprise** suministrados por el Mayorista Integrador de Soluciones WLAN, **Masscomm Innova**.



Ejemplo de una parte del estudio de cobertura



## Ventajas

### • Técnicas

Un despliegue de **SSID con una autenticación WPA2 con una PSK**.

### • Al usuario

Servicio **wifi gratuito** para el usuario con una experiencia de alta calidad.

### • Financieras

**Ahorro en la controladora física** puesto que la gama Stellar no necesita una, sino que crea un clúster entre los puntos de acceso permitiendo una gestión y configuración accesible para cualquier tipo de usuario.

### • De producto:

#### **Gama Stellar Alcatel-Enterprise**

La solución **garantiza la protección de la inversión** gracias a su compatibilidad con la nube, gestión de invitados integrada y tecnología DPI (Deep Packet Inspection) incorporada que hace posible el análisis inteligente del tráfico de aplicaciones (Smart Analytics). **OmniAccess® Stellar** ofrece una completa nueva gama de puntos de acceso 802.11ac Wave 2 para interiores y exteriores.

Además, otorga una **infraestructura LAN inalámbrica resiliente con alta disponibilidad**.

# El cliente opina

"Desde el Sporting buscábamos una **solución tecnológica a la altura de las instalaciones del Club**. Con la solución ofrecida por nuestro Partner Tecnológico, **Abenet**, **hemos solventado las necesidades que teníamos de dotar de un servicio wireless adecuado y seguro a nuestros socios**. No sólo nos ha permitido tener **alta disponibilidad y seguridad en el servicio**, sino también **estar a la vanguardia de la tecnología actual**, siguiendo la línea de mejoras continuadas para nuestro club".



**Antonio Asensio** - Presidente Sporting Club de Tenis

[www.sportingclubdetenis.com/asi-vivimos-los-cuartos-de-final-de-la-copa-davis](http://www.sportingclubdetenis.com/asi-vivimos-los-cuartos-de-final-de-la-copa-davis)