

# Pure Storage atinge 83,5 no NPS, maior índice de satisfação registrado entre empresas de armazenamento

A empresa está entre as marcas B2B com melhor classificação no Net Promoter Score, certificado pela Satmetrix

**07/10/2016 15:32:37**

A Pure Storage® (NYSE: PSTG), fornecedora independente e líder no mercado de arrays de estado sólido, aumentou a liderança no setor com o resultado do Net Promoter Score (NPS) de 83,5 pontos, metodologia auditada pela Satmetrix que mensura o grau de satisfação e fidelidade dos consumidores. A melhora da pontuação é reflexo da dedicação da Pure em construir um negócio com base no sucesso do cliente, e por isso está classificada no seleto grupo de 1% das empresas auditadas com desempenho superior.

“Ao longo dos 15 que nós temos aferido o NPS, em vários setores e regiões, é raro ver empresas de consumo, muito menos fornecedores B2B, obterem pontuações acima de 75”, disse Richard Owen, CEO da Satmetrix. “Com base dos nossos dados, a Pure se mantém firme dentro do rol de 1% das empresas B2B com melhor performance”.

Além de sua classificação geral entre os fornecedores de hardware B2B, a pontuação de 83,5 da Pure é mais alta que populares marcas de tecnologia de consumo e produtos, como Tesla (81) e o iPhone da Apple (63). Entre os fornecedores de tecnologia de hardware, a Pure é classificada mais de 65 pontos acima da média da indústria, que é de 16.

“Há seis anos, nós nos propusemos a mudar a forma como o storage era construído, comprado e gerenciado, com a intenção de criar um armazenamento eficiente, fácil e sustentável, e que os clientes realmente gostassem. Como o nosso excepcional NPS demonstra, nós nos dedicamos a esse esforço diário em tudo que fazemos”, disse Scott Dietzen, CEO da Pure Storage.

“Fazemos isso com enfoque no canal em primeiro lugar; ao introduzir verdadeiras inovações, como o Evergreen Storage, que vai além da expectativa de manutenção básica ao eliminar trabalhosos upgrades e ciclos de atualizações para nossos clientes. E nós fazemos isso com apoio preditivo, o que significa que, se o cliente tem um problema, ele já está sendo resolvido por engenheiros da Pure”, continua Dietzen.

Diante de uma infraestrutura de armazenamento de baixo desempenho e sistemas antigos, a Universidade Drexel, no estado da Pensilvânia, nos Estados Unidos, foi confrontada com a perspectiva iminente de um ciclo de atualização difícil. Com a Pure Storage, a Drexel foi capaz de potencializar o Evergreen Storage para proporcionar segurança de orçamento em longo prazo, eliminar a necessidade de atualizações em grande escala e reduzir as exigências sobre a mínima equipe de TI da universidade.

“Estamos no negócio há um bom tempo, e ao longo dos anos a realidade de migrações de armazenamento é sempre difícil para o cliente e benéfica para o fornecedor. A necessidade do hardware no local sempre existirá, mas os problemas que vêm com a mudança estão diminuindo rapidamente”, disse Thomas DeChiaro, vice-presidente e CIO da Universidade Drexel. “A Pure Storage tem a fórmula certa – o enfoque, em primeiro lugar, no cliente para enfrentar as dificuldades específicas e entregar essencialmente o armazenamento físico com a simplicidade das soluções na nuvem”.

Para a Pure, ser líder no NPS é um diferencial tão importante quanto sua tecnologia – e os dois representam um propósito de ecossistema autossustentável construído para facilitar a satisfação do cliente. “A liderança da Pure Storage no NPS representa um importante indicador de que a companhia prioriza a qualidade da experiência de uso da tecnologia de armazenamento de dados totalmente flash pelos clientes, seja por meio dos produtos ou do suporte oferecido, os quais são fatores que impactam fortemente o sucesso dos negócios”, reforça Wagner Tadeu, general manager da Pure Storage no Brasil.

“A Pure Storage sempre se diferenciou dos concorrentes pela qualidade da experiência que entrega ao cliente, e esse foco da empresa está impulsionando mudanças positivas em torno das expectativas do cliente em toda a indústria de armazenamento, disse Eric Burgener, diretor de pesquisa para armazenamento flash da IDC. “É impressionante que, como a Pure Storage continuou a aumentar suas receitas para meio bilhão de dólares por ano, a companhia de fato melhorou o seu índice de satisfação entre os clientes – que agora se diferencia ainda mais de provedores de armazenamento legado”, acrescenta.

Contatos para imprensa:

Capital Informação – Assessoria de Imprensa

Tábata Magalhães: [tabata@capitalinformacao.com.br](mailto:tabata@capitalinformacao.com.br)

Marcela Thyse: [marcela@capitalinformacao.com.br](mailto:marcela@capitalinformacao.com.br)

Luciane Bernardi: [luciane@capitalinformacao.com.br](mailto:luciane@capitalinformacao.com.br)

(11) 3926-9617 ou 3926-9518