

MicroStrategy se sitúa a la cabeza en la categoría fidelidad de sus clientes según “The Olap Survey 6”

Por tercer año consecutivo, los clientes de MicroStrategy son los más fieles

Madrid, xx de febrero de 2007.- MicroStrategy Incorporated (NASDAQ:MSTR) proveedor líder a escala mundial de software de Business Intelligence, ha anunciado hoy que en una amplia encuesta realizada entre compañías usuarias de software de Business Intelligence, las que emplean MicroStrategy se mostraron como las más leales y satisfechas. MicroStrategy registró un porcentaje total de fidelidad de sus clientes del 83,3% y fue el producto de software de Business Intelligence mejor clasificado de entre los calificados

Los informes OLAP, elaborados anualmente por el analista de mercado Nigel Pendse y Survey.com, son los estudios independientes más completos sobre el mercado y los productos de BI. La encuesta de este año, The OLAP Survey 6, ha recopilado las experiencias prácticas de 1697 empresas en 87 países.

De acuerdo con The OLAP Survey 6, la fidelidad es un indicador del grado de satisfacción del cliente con los productos y servicios de su proveedor, un factor crucial para medir su éxito. Se define como cliente fiel a aquel que continua empleando las aplicaciones que posee, compra software adicional para desplegar completamente las aplicaciones existentes, emplea el producto con preferencia con respecto a otros cuando implementa nuevas aplicaciones, y favorece al producto si se demanda una reducción del número de proveedores de BI.

Comparando un grupo de productos de BI similares evaluados en The OLAP Survey 6, el ranking de fidelidad del cliente quedó como sigue:

| BI Vendor | Overall Customer Loyalty Score |
|-------------------|---------------------------------------|
| MicroStrategy | 83% |
| Cognos Analysis | 74% |
| SAP BW | 67% |
| Hyperion Essbase | 64% |
| Business Objects | 56% |
| Oracle Discoverer | 41% |



Nigel Pendse, autor del OLAP Survey 6 ha declarado que *“el hecho de que MicroStrategy se haya situado en el primer puesto del ranking de fidelidad de clientes por tercer año consecutivo es un logro a destacar”*, a lo que añadió que *“los resultados confirman que proveedores bien conocidos, que han perseguido una estrategia de crecimiento basada en adquisiciones y han apuntado a cubrir el completo espectro de BI, consiguen un pobre índice de fidelidad de clientes. Por contra, MicroStrategy, que se ha concentrado en una única arquitectura de producto y ha crecido orgánicamente, ha llegado de nuevo a altas cotas. El hecho de que ningún otro producto haya conseguido una consistencia tal sugiere que muchos de los clientes de MicroStrategy son firmemente leales y no ven alternativa al producto.”*

Por su parte, Sanju Bansal, COO de MicroStrategy ha afirmado que *“la compañía está orgullosa de que, una vez más, nuestros clientes hayan mostrado su fuerte lealtad a los productos y servicios de MicroStrategy”*.

Para ver un resumen de ls resultados de The OLAP Survey puede ir a:

<http://www.microstrategy.com/OLAPSurvey6>.

Sobre MicroStrategy Incorporated

Fundada en 1989, MicroStrategy es líder mundial en el mercado de tecnología Business Intelligence (BI). MicroStrategy ofrece software de reporting, análisis y monitorización para ayudar a las empresas líderes a tomar mejores decisiones cada día. Las compañías eligen MicroStrategy por sus funcionalidades técnicas avanzadas, análisis sofisticados, y escalabilidad superior en cuanto a volumen de datos y usuarios. Más información disponible en www.microstrategy.es

MicroStrategy y MicroStrategy Business Intelligence Platform son marcas registradas de MicroStrategy Incorporated en los Estados Unidos y en otros países. Los nombres de otros productos mencionados son marcas registradas de sus respectivos propietarios.

Para más información:

01 CONSULTING
Natividad de Mateo/Ignacio Azcona
Tel: 91 713 18 10
Fax: 91 355 71 60
buzon@01consulting.com