



Como Stars ajudou Certsys a incrementar seus negócios através de campanhas de marketing estruturadas

“Stars ampliou as possibilidades de sucesso para nós”

- Stiverson Palma, Sócio

Overview

A **CertSys** surgiu como startup numa incubadora da Universidade de São Paulo, em 2007. Iniciativa de três amigos engenheiros, pretendia atuar num campo novo, o de criptografia e assinaturas digitais. Mas esse foi apenas o ponto de partida. Com o crescimento gradual, novos projetos foram surgindo e a **CertSys** ampliou horizontes para atender demandas de Business Process Transformation, Mobile, Aplicativos, Segurança e Computação Cognitiva, entre outros.

Com a expansão dos negócios, surgiu também a necessidade de estruturar a área comercial e de marketing. “Éramos uma empresa focada no desenvolvimento”, diz o sócio Stiverson Palma. “Não tínhamos uma visão ou estratégia de marketing, nem uma estrutura comercial organizada para prospectar novos clientes”.

O convite para participar do **Stars** trouxe à empresa novas possibilidades para o futuro.

Sobre a Certsys

A **CertSys** surgiu em 2007 como startup de inovação, numa incubadora da Universidade de São Paulo. A ideia de seus 3 sócios, engenheiros da computação, era oferecer ao mercado soluções de criptografia e assinatura eletrônica - algo novo naquela época.

Parceira **IBM** desde 2008, a **CertSys** ampliou sua área de atuação, passou a oferecer soluções de TI e vem registrando crescimento constante. Recebeu a certificação **Gold IBM Control Desk**, sendo a única empresa brasileira a deter esta certificação de gestão de serviços de TI. Obteve, também, o grau Platinum no programa **IBM Business Partner**, o mais alto nível de parceria concedido pela **IBM**.

Sobre a IBM Cloud Stars

Stars é uma iniciativa de suporte que utiliza metodologias comprovadas e melhores práticas para ajudar os **IBM Cloud Business Partners** a incrementarem drasticamente seus negócios.

O time Stars inclui especialistas em canais e programas **IBM**, tecnologias cloud, planejamento estratégico, marketing e treinamento técnico e comercial, todos focados em prosperar seus negócios. Nossos **Star Partners** vendem 10x mais que a média dos parceiros, crescem 3x mais rápido, entregam mais soluções cloud e são líderes no mercado de cloud.

Junte-se a nós hoje, assim seus negócios também podem colher tais benefícios.

Desafios

Foco em desenvolvimento, excelente performance, clientes satisfeitos, expansão constante e crescimento a partir de conhecimento intelectual, eis a receita bem sucedida da **CertSys**. Mas havia uma lacuna: praticamente nada era feito em termos de marketing para trabalhar a imagem da empresa e prospectar novos clientes. Foi somente quando a **CertSys** decidiu participar do **Stars** que essa lacuna começou a ser preenchida.

A importância do Stars

Ao participar do **Stars**, a **CertSys** passou a receber consultoria de marketing e a assistência mais próxima de executivos da **IBM** tanto nas questões comerciais como em capacitação. Passou a participar, também, de eventos como o **IBM InterConnect**, em Las Vegas. Ali, o caso de sucesso **CertSys** foi tema de palestra, o que deu visibilidade à empresa, ajudando-a a ampliar o networking e a gerar negócios.

Com a orientação dos profissionais do **Stars**, foi criada uma primeira campanha de marketing, voltada para a área de Educação. Cinquenta universidades receberam convites para uma reunião com a **CertSys**, para que conhecessem um aplicativo mobile desenvolvido especialmente para facilitar a vida de estudantes, professores e da administração das instituições. "Minha expectativa era conseguir falar pessoalmente com 3 universidades, mas conseguimos agendar com 16", diz Stiverson. "Passei a acreditar na força do marketing e das campanhas".

Resultados

Hoje, a **CertSys** acredita que o marketing é estratégico e fundamental para o crescimento da empresa. Seus sócios estruturaram a área comercial e agora estão investindo na estrutura de marketing. Palavras como "lead" e "inside sales" passaram a fazer parte do dia a dia da empresa. "Nossas metas são agressivas, queremos dobrar de tamanho em um ano e o marketing vai nos ajudar nisso", diz Stiverson.

Segundo ele, muito já foi feito para cumprir essa meta, mas há ainda trabalho pela frente, já que os vendedores têm agora que se acostumar com o atendimento a potenciais clientes que ainda não amadureceram a ideia de compra ou que não são familiarizados com as tecnologias de TI. Mas, felizmente, também para isso a **CertSys** sabe que pode contar com o suporte do **Stars**. Porque de sucesso nós entendemos.

Amplie negócios com a ajuda dos profissionais dedicados do Stars

DESCUBRA COMO SE TORNAR UM STAR PARTNER.
FALE COM **MELISSA HADLEY**.

Saiba mais sobre o Stars



Veja o folheto informativo do Stars

