



Como **Stars** ayudó **Certsys** a incrementar sus negocios a través de campañas de marketing estructuradas

“Stars ha incrementado nuestras posibilidades de éxito”

- *Stiverson Palma, Socio*

Información general

CertSys surgió como una startup en una incubadora de la Universidad de São Paulo, en 2007. Una iniciativa de tres amigos ingenieros, tenía el objetivo de actuar en un nuevo segmento, el de la criptografía y las firmas digitales. Sin embargo, ese fue solo el punto de partida. A medida que la empresa crecía, surgían nuevos proyectos, y **CertSys** amplió sus horizontes para responder a necesidades de Business Process Transformation, movilidad, aplicaciones, seguridad y computación cognitiva, entre otras.

Con la expansión del negocio, surgió también la necesidad de estructurar el área comercial y de marketing. “Éramos una empresa centrada en el desarrollo”, explica el socio Stiverson Palma. “No contábamos con una visión o estrategia de marketing, ni con una estructura comercial organizada para la prospección de nuevos clientes”. La invitación para participar de **Stars** permitió a la empresa acceder a nuevas posibilidades para el futuro.

Acerca de Certsys

CertSys surgió en 2007 como una startup de innovación en una incubadora de la Universidad de São Paulo. Sus tres socios, ingenieros en computación, tuvieron la idea de ofrecer al mercado soluciones de criptografía y firma electrónica, algo nuevo en aquel entonces. Socio **IBM** desde 2008, CertSys amplió su ámbito de actuación, pasando a ofrecer soluciones de TI y a presentar un crecimiento constante.

Obtuvo la certificación **Gold IBM Control Desk** —es la única empresa brasileña que cuenta con esta certificación de gestión de servicios de TI—. Además, obtuvo el nivel Platinum en el programa **IBM Business Partner**, el más alto nivel para socios otorgado por **IBM**.

Acerca de IBM Cloud Stars

Stars es una iniciativa de apoyo que utiliza metodologías comprobadas y mejores prácticas para ayudar a los **IBM Cloud Business Partners** a incrementar drásticamente sus negocios.

El equipo Stars incluye expertos en canales y programas **IBM**, tecnologías de computación en la nube, planificación estratégica, marketing y capacitación técnica y comercial, que se concentran en hacer que sus negocios prosperen. Nuestros **Star Partners** venden, en promedio, 10 veces más que los demás *partners*, crecen 3 veces más rápido, entregan más soluciones cloud y son líderes en el mercado de computación en la nube.

Desafíos:

Orientación hacia el desarrollo, excelente desempeño, clientes satisfechos, expansión continua y crecimiento a partir de conocimientos intelectuales —esta es la fórmula del éxito de **CertSys**—. Sin embargo, había una deficiencia: no se estaba haciendo prácticamente nada en materia de marketing para desarrollar la imagen de la empresa y prospeccionar nuevos clientes. Solo a partir del momento en que **CertSys** decidió participar de Stars se empezó a corregir esa deficiencia.

La importancia de Stars

Al participar de **Stars**, **CertSys** pasó a recibir asesoramiento de marketing y a contar con un apoyo más cercano de los ejecutivos de **IBM** tanto en cuestiones comerciales como en materia de capacitación. Además, pasó a participar de eventos como **IBM InterConnect**, en Las Vegas. Allí, el caso de éxito de **CertSys** fue el tema de una conferencia, lo cual le proporcionó visibilidad a la empresa, ayudándola a ampliar sus contactos y a generar negocios.

Con el respaldo de los profesionales de **Stars**, se elaboró una campaña de marketing inicial, orientada hacia el ámbito de la Educación. Se invitó a cincuenta universidades a una reunión con **CertSys**, para que pudieran conocer una aplicación móvil desarrollada especialmente para facilitar la vida a los estudiantes, profesores y administradores de las instituciones. “Mi expectativa era conseguir hablar personalmente con tres universidades, pero logramos ponernos en contacto con 16”, comenta Stiverson. “Pasé a creer en el poder del marketing y de las campañas”.

Resultados

Hoy **CertSys** considera que el marketing es estratégico y fundamental para el crecimiento de la empresa. Sus socios estructuraron el área comercial y ahora están invirtiendo en una estructura de marketing. Palabras como lead e inside sales pasaron a formar parte de las actividades cotidianas de la empresa. “Nuestras metas son agresivas, esperamos duplicar nuestro tamaño dentro de un año, y el marketing nos ayudará a lograrlo”, afirma Stiverson. Según él, ya se ha hecho mucho para alcanzar esta meta, pero aún queda más por hacer, ya que los vendedores ahora necesitan acostumbrarse a atender clientes potenciales que aún no se han decidido por la compra, o que aún no conocen bien las tecnologías de TI. Afortunadamente, **CertSys** sabe que también puede contar con el respaldo de Stars para ello. Porque entendemos qué se necesita para tener éxito.

Impulse sus negocios con los profesionales dedicados de Stars

DESCUBRA CÓMO CONVERTIRSE EN UN STAR PARTNER.
HABLE CON **MELISSA HADLEY**.

[Más información sobre Stars](#)



[Vea el folleto informativo de Stars](#)

