

# CASO DE ÉXITO ÁRTICA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS S.L

## MARKETING PARA EMPRESAS DE SOFTWARE

### SERVICIOS REALIZADOS

Posicionamiento SEO – Comunicación a Clientes – Publicidad - Estrategia

## Ártica Soluciones tecnológicas

Empresa de carácter eminentemente tecnológico e innovador. En el año 2004 comienza el desarrollo de su primer producto Pandora FMS. Desde el 2004 Ártica Soluciones Tecnológicas (Artica) se ha basado en un modelo de desarrollo e innovación interno gracias al cual a Pandora FMS le han seguido otros productos como Integria IMS (Helpdesk), y Ehorus (Remote Access).

En estos 12 años Ártica ha pasado de 1 empleados a 25 y a tener clientes y usuarios en todo el mundo. Destacando su presencia en España, Japón, USA, UK y LATAM. Su facturación anual se sitúa entorno a 1,2 M de euros.

## Pandora FMS

El producto insignia de la compañía. Pandora FMS surge tras la experiencia de Sancho Lerena (CEO de Ártica) en el mundo de las redes y la monitorización, con el fin de cubrir grandes carencias de los sistemas de monitorización del momento. Pandora FMS se empieza a desarrollar desde cero y surge como iniciativa de código abierto. En el año 2007 debido al éxito de la solución open y tras la necesidad de ofrecer un servicio más especializado tanto en consultoría como en soporte, Ártica lanza al mercado la versión Enterprise de Pandora FMS y comienza a competir en el sector APM e ITOM que tienen un mercado de 3 Billones € y 21 Billones de € respectivamente.

En la actualidad se estima que la versión Open de Pandora FMS se está utilizando en más de 10,000 instalaciones en todo el mundo.

Entre sus clientes se encuentran marcas de nombre internacional como Rakuten, Casio, Tuenti, Indra, Telefónica, EMT, AON y Repsol.

## Punto de partida

En septiembre de 2015 empezamos a trabajar con Ártica en el producto Pandora FMS.

La estrategia de marketing de Pandora FMS giraba fundamentalmente alrededor de una web en la que se trasladada al visitante principalmente las funcionalidades de la versión Enterprise y no se dejaba casi espacio o competía con la versión Community (Open). Además, el posicionamiento de esta web estaba principalmente basado en búsquedas relativas a la marca Pandora FMS y diferentes palabras clave de búsqueda, principalmente en castellano, de poca calidad para facilitar la conversión de los clientes.



Sancho Lerena, CEO, Ártica S.L

“Nuestra estrategia SEO era estática y anticuada. Las herramientas e infraestructura que teníamos no estaban a la altura de lo que necesitábamos y no teníamos una estrategia de generación de contenido.”

## Objetivo de la colaboración

El objetivo de la colaboración era el de analizar la estrategia actual de marketing del producto Pandora FMS y empezar a trabajar los principales canales de comunicación con especial foco en el posicionamiento SEO y a nivel nacional.

## Reto

Dar visibilidad a la marca Pandora FMS en un sector altamente competitivo donde empresas competidoras invierten varios millones de euros en sus presupuestos de Marketing.

## Tareas desempeñadas durante la colaboración

Tras el análisis del posicionamiento de la marca Pandora FMS y la realización de un plan de marketing se realizaron diferentes trabajos para reactivar la estrategia de marketing y aumentar la visibilidad de la marca.

Los primeros trabajos fueron los de crear 3 webs a partir de la web inicial de Pandora FMS creando una web para la versión Open, otra para la versión Enterprise y una tercera para el sistema de plugins de monitorización que ofrece de forma gratuita Pandora FMS. El objetivo era el de dar el valor que se merecía a la versión open dándole su propio espacio. El trabajo llevó un gran esfuerzo en el **análisis del posicionamiento de Pandora FMS para realizar la migración con la menor penalización posible.**

El siguiente paso fue el de definir la **estrategia de contenidos** a llevar a cabo en el blog de Pandora FMS **para posicionar el blog como una fuente de referencia en la industria de monitorización.**

Tras la definición de la estrategia de contenidos de Pandora FMS DMO Global Media colaboró en el **lanzamiento de otro de los canales corporativos que había dejado de ser utilizado, la Newsletter de monitorización.**

Finalmente se comenzó a realizar un trabajo de posicionamiento para incrementar el tráfico orgánico de las webs de Pandora FMS y la visibilidad de la marca a través de actividades de **notas de prensa y engagement con líderes de opinión.**

Junto a estas actividades de marketing Ártica comenzó a demandar servicios adicionales y DMO Global Media participó en la definición inicial de la estrategia de marketing para empezar a **dar a conocer el producto no sólo en España sino de forma internacional poniendo foco en USA también.**

# Objetivos conseguidos

Tras un año de trabajo el producto Pandora FMS **incrementa un 20% su facturación**.



**20% Incremento  
Facturación**

La división de la web principal en tres nuevas webs finalizó con una distribución de tráfico y **mejorando el posicionamiento de la web principal pandorafms.com en España y USA.**

Se implementaron varias herramientas de marketing que permitieron dar visibilidad en España al producto. Algunas de estas herramientas fueron el primer **ranking de ángeles de la guarda** donde se premiaban a los mejores syadmin de habla hispana, el **programa de embajadores de Pandora FMS** y el **programa de afiliación a Pandora FMS.**

La estrategia de contenidos del blog de Pandora FMS consiguió cambiar la tendencia negativa e incrementar el tráfico orgánico x9 llegando a casi 18.000 visitas orgánicas mensuales. **El posicionamiento del Blog de Pandora FMS ha generado un tráfico en el mes de agosto valorado en 11.213 € en publicidad.**

En cuanto al **posicionamiento en USA**, la marca Pandora **FMS ha incrementado su visibilidad** aumentando la demanda en Internet del producto.

Actualmente Pandora FMS **aparece en las primeras 5 posiciones de google por palabras clave segmentadas de calidad** como:

## Inglés

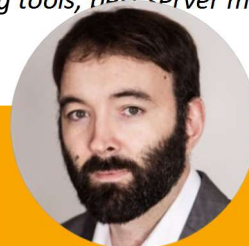
*virtual server monitoring, mainframe monitoring, zabbix vs nagios, zenoss vs nagios, icinga vs zabbix, zenoss vs zabbix, best monitoring tools, nagios vs zenoss, top monitoring tools, best server monitoring tools, etc*

## Español

*monitorización de redes, monitorización de red, software de monitorización, herramientas de monitorización de redes, herramientas de monitoreo de red, monitoreo de red, monitoreo de redes, herramientas de monitoreo, herramientas de red, como monitorear una red, monitorizar red, programas para monitorear redes, software para monitorear redes, software para monitoreo de redes, etc*



**Tráfico conseguido  
valorado en 11.213 €/mes**



Sancho Lerena, CEO, Ártica S.L

Diseñan una estrategia personalizada y eso les hace únicos y extremadamente valiosos para nosotros