

PLATAFORMA ACENS PARA AGENCIAS INTERACTIVAS: SOLUCIÓN FLEXIBLE, ESCALABLE Y ECONÓMICA



✉ Por Inma Castellanos, Resp. de Comunicación acens

LAS CAPACIDADES DE INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y DE SERVICIO DE ACENS LE POSIBILITAN CONVERTIRSE EN PUNTO CENTRAL DE LA GESTIÓN DE UN PROYECTO, DESDE EL REGISTRO INICIAL DE DOMINIOS HASTA SOLUCIONES COMPLEJAS DE SERVIDORES DEDICADOS E INCLUSO CONEXIÓN CON REDES PRIVADAS EXTERNAS.

Las agencias interactivas demandan soluciones tecnológicas que permitan responder a las crecientes demandas marcadas por las estrategias de sus clientes y anunciantes. Estas estrategias son las que inician el proceso creativo de las agencias y en la producción intervienen los departamentos creativos y los técnicos.

Resulta difícil para un anunciante entender la importancia de una plataforma tecnológica que soporta su estrategia. Las limitaciones o particularidades de un entorno web no tienen una equivalencia en otros medios más tradicionales puesto que, por ejemplo, no existe la posibilidad de sobrecargar la emisión de un anuncio de Televisión. Es decir, por muy elevada que sea la audiencia de determinado contenido en Televisión, el anunciante o la agencia no tienen que preocuparse de las potenciales limitaciones a su mensaje.

Sin embargo, en Internet debemos aceptar las circunstancias de un medio en el que el cliente o responsable del mensaje es también el responsable de la emisión del mensaje. Una campaña de producto de un anunciante, por ejemplo, parte de la consideración de la estrategia, del universo al que nos queremos dirigir, de un ejercicio de segmentación, un proceso creativo y el soporte técnico necesario. Finalmente queda decidir el soporte tecnológico que emita esa campaña y definitivamente los elementos de interacción y reporting necesarios.

Hasta ahora, en el entorno web de una campaña se pueden suceder varias situaciones al respecto de la emisión de ésta: que el cliente o la agencia decidan alojar por sus propios medios la campaña o que decidan externalizar parte o todo el sistema a un proveedor tecnológico.

SIMPLICIDAD Y EXPERIENCIA COMODITIZAN EL SERVICIO

Resulta obvio que para un proveedor tecnológico la opción de alojar una campaña por los propios medios de una agencia o cliente no resulta una decisión aconsejable. Si lo natural hasta ahora para un anunciante, en un medio no digital, supone que el soporte de su mensaje es un elemento al que no prestar atención, igualmente debería ocurrir en el futuro para el caso de las campañas en Internet, si los proveedores tecnológicos conseguimos, a través de simplicidad y experiencia, 'comoditizar' este servicio de soporte.

Actualmente la falta de madurez del medio online demanda proveedores de tecnología que sean capaces de ofrecer a la agencia o cliente una solución flexible, escalable y económica. Es esta última variable que no aparece hasta que la agencia ofrece al anunciante una visión sobre el proyecto. Y si bien en ocasiones la plataforma tecnológica no significa una partida relevante en el presupuesto de una acción, hay otras ocasiones en las que se convierte en una partida realmente sensible.

Por ejemplo en algunos proyectos que involucran *streaming* de audio o vídeo en directo se da la paradoja de que el cliente demanda una solución que ofrezca el mensaje deseado de manera ilimitada. Sin embargo, las infraestructuras que emiten estos contenidos no se han creado con una propiedad de crecimiento o adaptabilidad ilimitada así que es cuando empiezan las duras negociaciones entre las partes para definir una concurrencia objetivo. En estas ocasiones los anunciantes se preguntan por qué tienen que buscar una limitación a la emisión de su mensaje.

Por lo tanto, los proveedores tecnológicos debemos ser capaces de ofrecer las promesas de flexibilidad, escalabilidad y economía a nuestras agencias clientes.

LA PROMESA DE LA FLEXIBILIDAD HECHA REALIDAD

Una plataforma que sea capaz de responder a las múltiples necesidades de una campaña, tanto en servicios como en plazos, es la respuesta a la promesa de flexibilidad. En acens, nuestra plataforma de servicios centralizada permite activar todo tipo de servicios necesarios. Una agencia que se convierte en partner de acens dispone de una herramienta que le permita activar el registro de dominios, cuentas de correo electrónico, servidores web en plataforma Linux y Windows, servicios de bases de datos, analítica web, soluciones de servidores dedicados complejas e incluso conexión con redes privadas externas. De esta manera, un mismo proyecto puede gestionarse desde un punto central para la agencia que no necesita contar con múltiples proveedores para el mismo fin. Esto ofrece la posibilidad a la agencia de combinar adecuadamente estos recursos y hacerlos más eficientes. Pongamos un ejemplo: un primer fabricante mundial de automóviles necesita realizar una campaña de gestión de su plan de fidelización a través de Internet. Para ello contrata a una agencia que se encargará de establecer una estrategia de comunicación con los clientes del programa. A estos les enviarán campañas

“Un anunciante no comprende que la tecnología pueda suponer una limitación a la difusión de su mensaje”

de emailing, invitaciones a eventos e incluso la posibilidad de acceder a contenidos especiales, como fotos de prototipos o información de futuros lanzamientos. La agencia podría empezar por registrar los dominios que van a ser utilizados en el proyecto, dar de alta distintos emails y sus redirecciones. La extranet del programa va a alojarse en unos servidores dedicados que soporten todos los componentes necesarios del proyecto. La programación del equipo técnico del proyecto debe hacer uso de bases de datos en el sistema alojado. Las políticas de protección de datos y el celo del departamento de sistemas del cliente impiden que los datos de los clientes abandonen el entorno físico propio con lo que una red privada virtual entre el centro de datos de acens y la base de datos de la marca es imprescindible para lograr el objetivo.

La flexibilidad también se demuestra con la excelencia en el servicio tanto en tiempo como en manera. Un proveedor de tecnología como acens ofrece un excelente servicio técnico con la mayor disponibilidad.

La escalabilidad es otro de los aspectos clave de la relación entre agencia y proveedor. Hay muchos proyectos que nacen con unos objetivos que se ven claramente superados. Aquí es cuando un proveedor demuestra que el volumen y la escala son fundamentales. Un pequeño proveedor, o incluso el propio cliente, si no busca la externalización de un proyecto de este tipo, puede encontrarse limitaciones de ancho de banda o de infraestructura de sistemas a la hora de crecer. Los proveedores tecnológicos que por su dimensión manejan mayores escalas de servicios están mejor preparados para asumir éxitos repentinos de campañas que obliguen, por ejemplo, a aumentar el ancho de banda necesario. Un anunciante no puede comprender que la tecnología suponga una limitación a la difusión de su mensaje. Además una mayor escala del proveedor garantizará competitivos precios por los servicios.

Finalmente los proveedores debemos ser responsables de hacer más eficaces nuestros procesos e ir adaptándonos a las crecientes necesidades tecnológicas. Esta innovación es absolutamente necesaria para que la agencia confíe en la capacidad del proveedor para responder a cualquier reto futuro.

Todas estas demandas no son posibles si el proveedor no desarrolla estrategias orientadas a conocer el lenguaje de las agencias, sus necesidades y demandas y responde con productos y servicios adecuados. ●



6 por sólo
6,95€

www. .com

.net
.org
.es
.com.es

acens
.com
the hosting company

902 90 10 20 | www.acens.com

Domains | Web Hosting | EMAIL | ECommerce
Managed Hosting | Housing | VPN's | Online Marketing