

Evolutio impulsa su posicionamiento en IT con una campaña digital que marca la diferencia

- ✓ Tecnología líder.
- ✓ Estrategia ganadora.
- ✓ Contenido que conecta.

evolutio





Evolutio, integrador líder en soluciones cloud, ciberseguridad y continuidad de negocio, nos confió el reto de impulsar su posicionamiento como partner estratégico de IBM. Juntos, diseñamos y lanzamos una **campana digital b2b de generación de demanda** ambiciosa, creativa y **orientada 100% a resultados**.

El foco: dos soluciones críticas para el ecosistema IT actual, **IBM FlashSystem**, centrada en almacenamiento inteligente y recuperación ante desastres, e **IBM Guardium**, para protección de datos y cumplimiento normativo.

Dos pilares estratégicos, dos audiencias diferenciadas... y una misión clara: generar impacto real en los decision makers.

Desde el principio, diseñamos y **definimos mensajes diferenciados** para cada audiencia.

Cada pieza creativa y cada mensaje fueron diseñados para **alinearse con las prioridades y necesidades reales de los decisores tecnológicos**: CIOs, CTOs, responsables de infraestructura y operaciones IT. El contenido hablaba directamente a la audiencia, tratando sus retos diarios y sus necesidades estratégicas.

¿El resultado?

Una campaña que **superó los estándares de rendimiento del sector IT**, generando un volumen de interacción, clics y leads cualificados muy por encima de la media. Lo que se traduce en oportunidades reales para el equipo de ventas de Evolutio.

Gracias a la combinación de contenido relevante, segmentación precisa y optimización continua, obtuvimos resultados muy por encima de los estándares habituales en el sector tecnológico.

Todos los indicadores clave de rendimiento y generación de demanda **superaron los benchmarks habituales en campañas en el sector tecnológico B2B**.

137M

impresiones cualificadas ante perfiles estratégicos del sector público y privado.

+1000

clics y un engagement que multiplicó **x3** las referencias medias del sector IT.

0,80%

CTR medio
(duplicando benchmarks del mercado)

8%

de ratio de interacción en **Google Ads**

21

leads cualificados (MQLs)



Una campaña que lo tenía todo para triunfar

Estrategia multicanal

Combinamos el poder de **LinkedIn Ads**, utilizando varios formatos, y **Google Ads** para alcanzar a los decisores IT allí donde más activos están. El mix de formatos garantizó **imagen de marca, impacto y rendimiento**, maximizando el alcance y la conversión.

Contenido que convierte

Sabíamos que para generar interés real y generación de leads necesitábamos mucho más que buenas creatividades: necesitábamos **contenido que aportara valor desde el primer clic**. Por eso, se desarrollaron **dos whitepapers exclusivos** —uno para cada solución—, enfocados en los **retos diarios de nuestra audiencia**: cómo garantizar la continuidad del negocio, proteger los datos críticos o cumplir con normativas cada vez más exigentes.

A partir de ahí, construimos todo un ecosistema de activos pensados para conectar y convertir:

- **Landing pages específicas** que guiaban la experiencia del usuario
- **Mensajes adaptados por sector y perfil profesional**
- **Banners y copys publicitarios** con un enfoque directo a necesidades reales
- **Estudio de palabras clave** que permitió captar tráfico cualificado
- En definitiva, una estrategia de contenido diseñada para **atraer, informar y convertir**
- Y una cosa muy importante y que nos distingue del resto de agencias, realización de una **segmentación quirúrgica**.
- **Optimización continua**

Durante toda la campaña, trabajamos con un enfoque ágil de **optimización basada en datos**. Ajustamos creatividades, afinamos segmentos y potenciamos los formatos más eficaces para multiplicar resultados.

Una campaña hecha con cabeza, corazón y foco en negocio.

Esta campaña ha sido mucho más que una acción táctica: ha sido una **demostración de cómo el marketing B2B con un buen contenido, soluciones tecnológicas potentes y bien ejecutado puede abrir puertas reales al negocio.**

Gracias a la visión de Evolutio, la tecnología de IBM y la experiencia de The Marketing Hub, se ha conseguido lo más difícil: **generar atención, interés y leads en un entorno tan competitivo como el del IT empresarial.**

¿Quién está detrás?

Evolutio es el partner tecnológico de confianza para grandes organizaciones en España. Especialistas en transformar entornos IT complejos en soluciones ágiles, seguras y resilientes.

The Marketing Hub, agencia digital experta en marketing B2B para empresas tecnológicas. Combinamos estrategia, creatividad y tecnología para ayudar a nuestros clientes a **captar la atención de los decisores que importan.**

evolutio



THE
MARKETING
HUB