



Claranet ofrece a Atrápalo una solución internacional en Europa y Estados Unidos

Atrápalo

Fundado en el año 2000 y con sede en Barcelona, Atrápalo es un portal de ocio *online* dedicado a promocionar ofertas relacionadas con el tiempo libre. Los productos que ofrece son: espectáculos, hoteles, viajes, vuelos, escapadas, cruceros, actividades, restaurantes y alquiler de coches. Cuenta con millones de usuarios registrados, una facturación anual de 315M€ y presencia en 10 países: España, Chile, Brasil, Perú, Colombia y, más recientemente, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Argentina y México.

La empresa está formada por un equipo de 482 personas y tras las últimas aperturas en Latinoamérica se estima que a finales de 2015 alcance un volumen de negocio de 370M€.

ATRÁPALO 

La historia

La relación comercial entre Atrápalo y Claranet se inició en 2009, cuando Atrápalo se planteó cambiar de proveedor principalmente por dos motivos: expansión internacional de su negocio y expectativas de mejora. Tras varios meses de negociaciones, Claranet diseñó a Atrápalo la solución que mejor respondía a sus requerimientos. El factor clave de decisión por parte de Atrápalo fue encontrar un interlocutor único para toda la solución, capaz de ofrecer servicios de Hosting en España para el mercado europeo y en Estados Unidos para el mercado americano con el mismo nivel de gestión y calidad de servicio.

Victor Guardiola, Senior Software Architect de Atrápalo, confirma algunos de los principales motivos por los que apostaron por los servicios de Claranet: *“Principalmente fue un tema de servicio, calidad y coste. Claranet nos daba una ventaja clara sobre otros proveedores como era poder operar en un data center en Estados Unidos y otro en Barcelona, gestionados ambos mediante un solo proveedor”.*

Para Atrápalo, el alojamiento en EE.UU. era crucial, puesto que dicha ubicación les permitía optimizar el rendimiento de sus recursos, obtener un buen posicionamiento SEO y finalmente, porque tras realizar pruebas en EE.UU. y Europa, Miami era la mejor opción en cuanto a latencia, siendo la ciudad mejor conectada del mundo con la mayoría de los *carriers* y proveedores de conectividad.

Claranet ofrece a Atrápalo una solución en Europa y EE.UU.

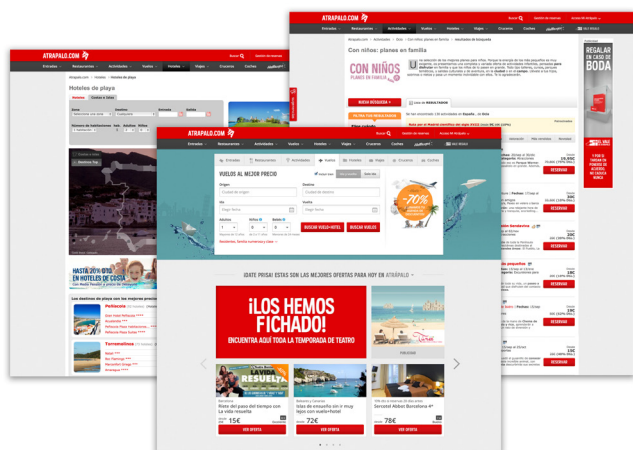
El reto

Como se ha indicado anteriormente, uno de los aspectos más importantes para Atrápalo era la capacidad de Claranet para operar en EE.UU. Por ello, ofrecerles una solución adaptada a su estrategia de crecimiento de negocio con servicios de hosting en Europa y Estados Unidos fue clave para la toma de la decisión.

Claranet tenía que responder a las siguientes necesidades de Atrápalo para ser el proveedor idóneo:

- Velocidad de acceso a los servicios, minimizando la latencia de las conexiones.
- Disponibilidad de datos en ambos data centers.
- Respuesta a la diferencia de horario para el servicio de soporte.
- Garantía de disponibilidad de toda la solución.

Se implementó un entorno de test en el data center de Miami, donde se realizaron pruebas de conectividad y se comprobó que era la mejor ubicación para ofrecer servicios en Latinoamérica con garantías y minimizando la latencia.



La solución

Dados los parámetros y las necesidades de Atrápalo, Claranet diseñó la siguiente solución técnica:

- Alta disponibilidad en todos los servicios de infraestructura.
- Interlocución única para operar el servicio.
- Dispersión geográfica de los servicios de Atrápalo en dos continentes, América y Europa.

En la fase de diseño Claranet y Atrápalo trabajaron conjuntamente para conocer y responder ampliamente a las necesidades del cliente, como explica Guardiola:

“La solución de Claranet se caracteriza por su flexibilidad y escalabilidad, que nos permiten crecer en la infraestructura para el mercado principal así como en la infraestructura de EE.UU., y nos posibilita seguir con nuestra estrategia de expansión internacional.”

Victor Guardiola

Atrápalo - Senior Software Architect

Uno de los puntos clave de la solución de Claranet es que permite a Atrápalo realizar *upgrades* y *downgrades* según la demanda de sus clientes, todo ello con un control de costes ajustado a los recursos utilizados y con tiempos inmediatos de respuesta.

Desde la puesta en marcha de la solución hasta el día de hoy, la relación entre Atrápalo y Claranet ha sido cada vez más estrecha, centrada en la mejora continua del servicio y visible a nivel público mediante varias colaboraciones.

“Claranet nos aporta buenas instalaciones, rapidez y flexibilidad para adaptarse a nuestras necesidades. En ese sentido es más que un partner, ofrece siempre lo mejor para que nuestros caminos sean sólo uno”, afirma Guardiola.