



CASE
STUDY

INNOTECH

OUTMARKETING É UM DEPARTAMENTO CHAVE PARA O MARKETING DA INNOTECH



Estratégia de
Content Marketing



SEO (Search Engine
Optimization)



Criação de
Artigos de Blog



Gestão das
Redes Sociais



Gestão do
Website



Design &
Comunicação

Pouco depois da fundação da empresa e para garantir um crescimento sustentado, a InnoTech selecionou a OUTMarketing como parceiro estratégico e operacional de marketing, dando apoio transversal a todas as iniciativas nesta área através de uma equipa multidisciplinar – com o objetivo último de atrair e reter talento e clientes. Num espaço de dois anos e meio, a InnoTech foi reconhecida como uma das Top 10 Startups em Portugal pelo LinkedIn, como um excelente local para trabalhar pelo Great Place to Work, e atingiu o marco dos 100 colaboradores e um volume de negócios de €2 milhões.

Desafio

Criar uma empresa de raiz já tem muitos desafios por si só, mas fazê-lo no início de uma pandemia (a InnoTech foi fundada em abril de 2020), num contexto de confinamento e em que muitas organizações, inclusive os potenciais clientes e parceiros, estão numa lógica de contenção e redução de custos e investimentos, é algo único e, para muitos, inimaginável. E a InnoTech conseguiu de uma forma incrível.

“Naturalmente que para o fazermos com sucesso, tínhamos de contar com pessoas e parceiros estratégicos, que além de conhecimento, se mostrassem interessados, resilientes, capazes. Talentos era o que procurávamos, e a área de Marketing não foi, nem podia ser, esquecida. Como considerámos que não se justificava a contratação de uma pessoa com o foco exclusivo na área de Marketing, decidimos pedir o apoio externo e recorrer a quem tivesse essa capacidade de resposta, não só de uma pessoa mas sim de toda uma equipa multidisciplinar Tínhamos uma

estratégia a criar, uma imagem a potenciar, uma notoriedade a alavancar, uma cultura a partilhar. Precisávamos de um apoio, acreditámos na solução e proposta da OUTMarketing por todo o seu histórico e especialização neste setor”, salienta Rodrigo Prinzo, Head of People Ops da InnoTech.

Solução

A OUTMarketing começou por definir em conjunto com a InnoTech a estratégia de Content Marketing, que, entre outros, incluiu a caracterização do Target, do Ideal Customer Profile e das Personas, bem como o planeamento editorial dos conteúdos para responder aos desafios e ambições de cada uma. Seguiu-se depois a operacionalização, com a OUTMarketing a ser atualmente responsável pela gestão das redes sociais, produção de artigos para o blog com a devida otimização SEO, criação de notícias e atualização do website, conceção de vários tipos de materiais de comunicação, press releases e design das peças necessárias a cada momento.



Este suporte de marketing diário a 360° tem como objetivo tanto a atração de talento, como a potenciação da cultura interna e satisfação dos colaboradores, como a conquista de mais negócio.

A relação entre ambas as empresas é muito próxima e comprometida, com uma interação permanente como se efetivamente trabalhassem lado a lado numa equipa única. O alinhamento da OUTMarketing com a forma de ser e estar da InnoTech, o poder de fazer acontecer, a qualidade dos entregáveis e a disponibilidade contínua têm sido do que mais é valorizado na parceria.

“A comunicação e a confiança existente são cruciais para o sucesso. A facilidade de entrar em contacto, dar e receber feedback, pedir apoio extra, entre outros, são fatores que cuidam e potenciam a relação. Não estando uma equipa sentada ao nosso lado no escritório, a sensação que passa é de que está. Vivem a nossa identidade e cultura, e ajudam-nos a transmitir a todos. Sentimos que a OUTMarketing, mais do que um parceiro, é um departamento interno e imprescindível para a InnoTech”, explica Rodrigo Prinzo.

Resultados

Como refere Rodrigo Prinzo **“O crescimento da InnoTech, a atratividade das nossas ofertas e projetos, a manutenção do talento, clientes e parceiros que a nós se associam, também se deve ao que comunicamos – forma e conteúdo –, como o fazemos, em que momentos e porquê (nunca nos esquecemos do ‘why?’)”**.

Ao final de apenas dois anos de atividade, a InnoTech foi distinguida como um Great Place to Work e, pouco tempo depois, reconhecida pelo LinkedIn como Top Startup 2022 em Portugal. Durante este período atingiu também o marco dos 100 colaboradores e dos €2 milhões em volume de negócios.

“Quando dizemos que todos os InnoTechers contribuíram para chegarmos aqui estamos a incluir a OUTMarketing como um de nós, claro. A força, por exemplo, que temos tido no LinkedIn, a nossa rede social principal, através da qual chegamos a mais pessoas, talento e negócio, tem um contributo indissociável à OUTMarketing. Estamos muito satisfeitos e assim queremos continuar. Temos crescido com o apoio da OUTMarketing e a meta que definimos não se alterou: sermos um player de referência no mercado das TI. A OUTMarketing tem ajudado e com essa ajuda continuamos a querer contar”, destaca Rodrigo Prinzo.

À data de hoje a empresa conta com 120+ InnoTechers e projetos em 25+ clientes de referência em mercados como o retalho, e-commerce, tecnologia, banca e seguros. Novas áreas estão a ser abertas, dinâmicas a serem criadas, ambições “antigas” começam a ser respondidas. **“Nos próximos anos, a expectativa é mantermos taxas de crescimento consideráveis, pelo que o nosso parceiro de marketing é tão crucial quanto foi quando erámos apenas 2 InnoTechers”,** conclui Rodrigo Rinzo.

“Não estando uma equipa sentada ao nosso lado no escritório, a sensação que passa é de que está. Vivem a nossa identidade e cultura, e ajudam-nos a transmitir a todos. Sentimos que a OUTMarketing, mais do que um parceiro, é um departamento interno e imprescindível para a InnoTech.”

Rodrigo Prinzo
Head of People Ops da InnoTech



INNOTECH®

A InnoTech é uma tecnológica portuguesa fundada em abril de 2020 constituída por uma equipa de entusiastas da inovação. O seu modelo de negócio garante agilidade e flexibilidade na adaptação às necessidades atuais e futuras dos clientes, independentemente da sua dimensão ou setor, nas áreas de PeopleTech (squads de alta performance), NearTech (fábrica de software remota), CyberTech (soluções de cibersegurança) e Crowd Testing (teste de aplicações por utilizadores reais no modelo “as a service”).

Mais informação em <https://www.innotech.pt/>

 **OUTMarketing**
marketing para empresas de TI

Fundada em 2007, a OUTMarketing é uma agência de marketing especializada no setor das Tecnologias de Informação. Disponibilizamos serviços de Inbound e Outbound Marketing com foco na geração de leads e brand awareness, de acordo com as melhores abordagens e práticas do mercado.

Saiba mais em [outmarketing.pt](https://www.outmarketing.pt/)