



OUTMarketing É BASE INTERNA E EXTERNA DA COMUNICAÇÃO DA armatis



Design

Comunicação
InternaComunicação
ExternaInbound
RecruitingAssessoria
de Imprensa

OUTMarketing transformou a perceção da marca armatis – após aquisição da CONTACT - junto de clientes, concorrentes e prospects. Nova forma de comunicar aumentou brand awareness e até já gerou negócio. Tudo começou em 2016, como uma necessidade ao nível da gestão de redes sociais. Mas, em pouco tempo, a OUTMarketing transformou por completo a forma de comunicar a marca armatis - marca nova - e hoje assume-se como o parceiro estratégico da multinacional, não só para Portugal, como também para as filiais em França e na Polónia. O futuro passa por uma integração cada vez maior da agência portuguesa na estratégia da multinacional francesa.



DESAFIO

Há mais de 3 anos que a OUTMarketing ajuda o departamento de Marketing da armatis, na altura ainda denominada CONTACT. Tudo começou com uma necessidade interna do contact center, mas rapidamente se alargou a mais serviços.

“A equipa de Marketing da CONTACT era escassa, por isso precisávamos de alguém que nos ajudasse a trabalhar a marca, quer nas redes sociais, quer a nível corporativo e que nos ajudasse também a criar algum brand awareness”, explica Carlos Moreira, Managing Director Iberia da armatis.

Na altura, a CONTACT era ainda uma marca pouco conhecida, embora estivesse há alguns anos no mercado nacional. **“Era essencial, quer em termos de recrutamento, quer em termos de vendas, contar com alguém com o know-how de como trabalhar a marca”,** explica Eduarda Marinho, responsável de Marketing da armatis em Portugal.



SOLUÇÃO

Em 2016, quando a CONTACT é adquirida pelos franceses do Grupo armatis, a continuidade da OUTMarketing foi, naturalmente, questionada, mas face aos excelentes resultados conseguidos ao nível do recrutamento, do brand awareness e da comunicação interna, sobretudo na área do design, a agência especializada em TI continua a ajudar o departamento de marketing da empresa.

“O que levou a armatis a escolher a OUTMarketing como parceira foi a relação custo/benefício”, avança Carlos Moreira. **“A OUTMarketing, para além de muito eficaz, respeita escrupulosamente os prazos tornando-se numa mais-valia para a nossa organização e funcionando, desta forma, como uma extensão do nosso departamento de marketing.”,** acrescenta ainda o responsável.

No início, foi traçado um plano estratégico anual, que era respeitado, mas a armatis verificou que



"A OUTMarketing, para além de muito eficaz, respeita escrupulosamente os prazos tornando-se numa mais-valia para a nossa organização e funcionando, desta forma, como uma extensão do nosso departamento de marketing."

Carlos Moreira

Managing Director Iberia | armatis



as suas necessidades variavam muito e que isso alterava o plano, fazendo com que se dessem mudanças significativas de mês para mês.

"Passámos então a funcionar em termos de horas de trabalho e com packages de horas mensais", conta Carlos Moreira.

Neste momento, os serviços da OUTMarketing para a armatis passam por serviços de assessoria de imprensa, design de materiais – quer online, quer offline – tanto para comunicação interna, como externa.

"No passado, o apoio da OUTMarketing era estratégico e relacionava-se com tudo o que a marca comunicava: onde estava, como comunicava, em que moldes e suportes e qual o discurso", adiciona o responsável.

"Quando adoptámos a marca armatis, a estratégia passou a ser global e a OUTMarketing ajuda-nos a implementá-la e a colocá-la em prática", explicita. **"Atualmente, os serviços mais valorizados são o design e a assessoria de imprensa, onde temos tido resultados que estão à vista de todos",** sustenta ainda Carlos Moreira.



RESULTADOS

"Somos hoje uma empresa mais presente, com uma comunicação estruturada, que começa a aparecer em todo o lado - nos jornais e nas notícias - e isso dá-nos estrutura, tanto para os clientes

confiarem mais em nós como para os prospects começarem a considerar-nos quando fazem as suas opções. Há também um efeito indirecto extremamente positivo que é o de fomentar o orgulho por parte dos nossos colaboradores em trabalhar na armatis.", explica Carlos Moreira.

"Os nossos Clientes têm-nos dado feedback extremamente positivo indicando que temos hoje uma imagem mais limpa, a comunicação é melhor e mais explícita e que há uma uniformidade na comunicação. Os benefícios internos e externos são evidentes", defende Carlos Moreira.

Como consequência, a armatis já teve prospects a solicitar orçamentos por terem visto notícias da empresa na imprensa. Por outro lado, os acionistas da empresa também já repararam que tem sido feito um excelente trabalho da OUTMarketing com a armatis Portugal e começam também a pedir trabalhos para outros mercados, como França e Polónia.

Acresce ainda o facto de se assistir a um aumento da notoriedade da marca, que tem tido um impacto significativo no recrutamento, fase essencial para o negócio da armatis. **"Recrutar é uma condição essencial para qualquer sector, sendo vital ter reconhecimento da marca enquanto empregador. O trabalho que temos vindo a fazer em termos de marketing tem sido fundamental para o recrutamento de novos colaboradores",** explica Carlos Moreira.



O grupo armatis possui mais de 28 anos de experiência na área da relação com o cliente à distância. Com 23 contact centers distribuídos por França, Portugal, Tunísia e Polónia, o grupo conta hoje com mais de 10.000 colaboradores. Certificado em Responsabilidade Social e signatário da Carta da Diversidade, o grupo armatis baseia a sua atuação no mercado nos seus valores: inovação, diversidade, excelência e empenho.

Saiba mais em www.armatis.com.



A OUTMarketing foi fundada em 2007 para responder a uma lacuna existente no mercado: disponibilizar todos os serviços típicos do departamento de Marketing de uma empresa de tecnologia da informação (TI), mas em regime de outsourcing. Disponibiliza soluções integradas de inbound e outbound marketing com foco na geração de leads e é parceiro Gold da Resultado Digitais.

Para mais informações visite www.outmarketing.pt