



É EXTENSÃO DO  
MARKETING DA



Conteúdos



Design



Criatividade



Eventos

Há quem lhe chame “unicórnio”, um *case study* 100% nacional ou um exemplo digno de figurar nas cátedras de gestão e empreendedorismo das mais prestigiadas universidades. Nascida em Portugal em 2001 mas desde sempre com uma visão global e muito clara do que queria para o futuro, a OutSystems vale hoje mais de 1.000 milhões de dólares e está presente em 52 países e em mais de duas dezenas de mercados. Quando iniciou uma parceria com a OUTMarketing em 2007, a OutSystems necessitava de uma agência de marketing que, por um lado, fosse a extensão do seu departamento de marketing interno e que, por outro, fosse um profundo conhecedor do setor e do negócio da tecnológica nacional.



## DESAFIO

A OutSystems, empresa que criou a plataforma low-code #1 do mercado para o desenvolvimento rápido de aplicações, tem registado uma evolução vertiginosa nos últimos anos. Com o crescimento da empresa a nível global, cresceu também o desafio de as equipas de marketing central darem resposta a todas as necessidades das organizações de marketing local. Desta forma, procurou uma agência de marketing que ajudasse a escalar as operações. “Precisávamos de uma empresa que conhecesse bem o setor das TI e encontramos a OUTMarketing, com quem formamos uma parceria de sucesso há mais de 10 anos”, começa por referir Madalena Morais, Field Marketing Manager, da OutSystems.



## SOLUÇÃO

Devido à sua especialização e experiência na área das TI, a agência de marketing selecionada foi assim a OUTMarketing. “Apesar da nossa equipa de marketing ser reforçada de ano para ano, as necessidades continuam a aumentar a um ritmo acelerado, por isso, recorremos à OUTMarketing como apoio na criação de conteúdo, design e também como agência criativa para diversas iniciativas estratégicas”, explica Madalena Morais.

Como sempre acontece na sua abordagem, a OUTMarketing sempre se esforçou por conhecer bem a cultura, target, oferta e formas de funcionamento e de atuação da OutSystems, para dar a melhor resposta a cada desafio.



A OUTMarketing é um braço extra precioso, na medida em que surge como extensão da equipa interna de marketing e ajuda-nos a garantir que conseguimos uma resposta de qualidade a todos os pedidos.”

**Madalena Morais**  
Field Marketing Manager  
na OutSystems



“Além da forte relação que se tem solidificado ao longo dos anos, também a rápida capacidade de resposta e a qualidade dos elementos produzidos são fatores cruciais para o sucesso desta parceria”, salienta Madalena Morais. A Field Marketing Manager acrescenta ainda que “Enquanto empresa em constante crescimento, a mudança é uma constante na OutSystems e a OUTMarketing sempre acompanhou e endereçou este facto de forma perfeita”.

Um dos maiores reptos diários da OutSystems é de facto conseguir acompanhar em tempo útil as necessidades de última hora. Madalena Morais reforça que “Neste campo em particular a OUTMarketing é um braço extra precioso, na medida em que surge como extensão da equipa interna de marketing e ajuda-nos a garantir que conseguimos uma resposta de qualidade a todos os pedidos”.



## RESULTADOS

Ao trabalhar de forma muito próxima com o departamento de marketing da OutSystems e ao haver já uma relação de confiança e de forte alinhamento, a OUTMarketing constitui “um apoio crucial nas mais variadas atividades de marketing,

com uma elevada eficácia dos entregáveis”, revela Madalena Morais.

“Por tudo isto, a OutSystems está bastante satisfeita com o trabalho da OUTMarketing, ou não fosse este um dos nossos parceiros há mais de 10 anos. Além do conhecimento que a OUTMarketing já tem da OutSystems, é também uma empresa que procura ir mais além, partilhando ideias, sugerindo pontos de melhoria, sendo proativa e estando sempre disponível para nos ajudar a ‘brilhar’”, destaca a responsável, que reforça ainda que “Adicionalmente, o acompanhamento que nos é dado é personalizado e célere, e isso faz toda a diferença”.



## PLANOS FUTUROS

Tendo em conta que a estratégia da OutSystems passa pela constante inovação de produto e foco quase obsessivo no sucesso dos clientes, o crescimento internacional continuará a redefinir a estrutura da equipa de marketing e a criar desafios de escala, pelo que “irá continuar a contar com a OUTMarketing e outros parceiros para assegurar que damos resposta a todas as necessidades das equipas a nível global”, conclui Madalena Morais.



A OutSystems é a empresa que criou a plataforma low-code #1 para o desenvolvimento rápido de aplicações. Está atualmente presente em 52 países, atuando em mais de duas dezenas de indústrias. Além do escritório português, localizado em Linda-a-Velha (Oeiras), tem instalações nos EUA (Atlanta e Boston), Reino Unido, Holanda, Emirados Árabes Unidos, Singapura, Japão e Austrália.

Saiba mais em [www.outsystems.com](http://www.outsystems.com).



**OUTMarketing**

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](http://www.outmarketing.pt)