

# OUTMARKETING OTIMIZA ESTRATÉGIA DIGITAL DA WARPCOM



**1 ano**  
de parceria



**+50%**  
crescimento das  
visitas ao website



**+100%**  
aumento de seguidores  
das redes sociais



**+50**  
oportunidades de negócio  
vindas do website

Com uma nova identidade e posicionamento no mercado, a Warpcom, integrador tecnológico Ibérico de capital 100% português, necessitava de um parceiro que representasse uma mais-valia no mercado das TIC para o segmento B2B nos canais digitais.

Em menos de 1 ano, a parceria com a OUTMarketing originou mais de 50 oportunidades de negócio para a Warpcom exclusivamente oriundas dos canais digitais (antes vinham apenas do esforço offline). Alinhamento estratégico e operacional foi fundamental para os resultados obtidos.



*“Nas várias vertentes do Inbound e Outbound Marketing, o apoio da OUTMarketing tem sido determinante para o sucesso conjunto, nomeadamente em termos de know-how, proximidade, disponibilidade e flexibilidade demonstrados em todos os momentos. A adaptação cultural e processual entre as duas organizações foi quase imediata, o que permitiu excelentes resultados tão rapidamente.”*

**Vera Serrador** | Marketing Manager da Warpcom



## DESAFIO

A Warpcom nasce de um management buyout das operações portuguesas da Dimension Data, onde o Marketing era uma função maioritariamente centralizada. Com uma nova identidade, a equipa Warpcom definiu toda a visão de Marketing da empresa do zero.

Inicialmente, o objetivo passava por comunicar a identidade e o posicionamento no mercado. **“Tivemos**

**um sucesso enorme! Fruto de todo o trabalho junto dos nossos clientes e parceiros, a Warpcom rapidamente se afirmou como um dos integradores tecnológicos de referência no mercado português”,** revela Vera Serrador, Marketing Manager da Warpcom.

Consolidada que estava a marca, seguiu-se mais um passo de afirmação, desta feita com maior ênfase, em termos de canal, no digital e, em termos de mensagem,

nos serviços e soluções. **“Queríamos construir uma estratégia de Marketing ambiciosa, abrangente e consistente, que conjugasse de forma competente as diversas componentes que compõem a nossa presença no mercado. É precisamente nesse seguimento que surge a OUTMarketing. Pelo seu foco em TI e B2B, pareceu-nos a escolha acertada para enriquecer as nossas competências in-house. E a escolha revelou-se mesmo acertada!”**, destaca Vera Serrador.



## SOLUÇÃO

A parceria com a OUTMarketing tem funcionado extremamente bem e é considerada bastante completa, uma vez que ambas as empresas atuam de forma complementar e transversal nas diversas componentes do Marketing.

A relação da Warpcom com a OUTMarketing começou com uma fase de consultoria estratégica que incluiu, entre outros, a definição das personas, palavras-chave, plano editorial e melhorias no website, seguindo-se a implementação das diversas ações definidas numa integração entre o Inbound e Outbound Marketing, suportadas pela ferramenta de automação RD Station.

Através da OUTMarketing, a Warpcom garante o alinhamento estratégico e operacional em iniciativas cruciais como a otimização da estratégia digital (website, SEO), automação de ações relativas a serviços e soluções, presença nas redes sociais, bem como nos media, produção de conteúdos especializados (como eBooks, datasheets de produtos...), criação de Landing Pages, gestão do RD Station, campanhas de paid media, criação de email marketing, newsletters e fluxos de automação.

**“Em todas estas vertentes, o apoio da OUTMarketing tem sido determinante para o sucesso conjunto, nomeadamente em termos de know-how, proximidade, disponibilidade e flexibilidade demonstradas em todos os momentos. O ajuste mútuo foi bastante célere, pelo que os resultados também”**, acrescenta a responsável.



## RESULTADOS

A complementaridade entre a Warpcom e a OUTMarketing originou diversas mais-valias.

**“Por um lado, contamos com mais uma fonte de criatividade, por outro permite-nos incutir um maior dinamismo às iniciativas, pela maior capacidade de trabalho e de resposta que beneficiamos. Em suma, conseguimos fazer mais e melhor”**, sustenta Vera Serrador.

Um conjunto vasto de vantagens e sinergias que fazem com que a Warpcom esteja muito satisfeita com a parceria com a OUTMarketing, sobretudo pelas competências demonstradas, proatividade e agilidade que existem no dia a dia de trabalho.

Os próximos passos há muito que estão definidos:

**“Estamos a preparar novas iniciativas, uma vez que na Warpcom temos no ADN inovar e desafiar-nos constantemente. Contamos naturalmente com a OUTMarketing para levarmos a cabo o que temos planeado, e também para contribuir para este estado de desafio e superação constantes”**, conclui Vera Serrador.



A Warpcom é o integrador tecnológico líder de mercado no desenvolvimento de soluções nas áreas de Networking & Infrastructure, Collaboration & Customer Experience, Data Center & Multi Cloud e Cybersecurity & Public Safety.

Como parceiro de negócio que apoia a transformação digital das organizações, qualquer que seja a sua maturidade tecnológica, a Warpcom disponibiliza também serviços especializados que endereçam a gestão de todo o ciclo de vida da tecnologia: Serviços Geridos (NOC e SOC), Serviços de Consultoria, Serviços de Suporte e Serviços Profissionais.

Saiba mais em <https://warpcom.com>



A OUTMarketing é uma agência de marketing integrado especializada no setor das Tecnologias de Informação. Disponibilizamos soluções integradas de inbound e outbound marketing com foco na geração de leads e retorno do investimento, de acordo com as melhores abordagens, práticas e processos do mercado.

Saiba mais em <https://outmarketing.pt>