

CASE STUDY

BOOST:IT
DOING IT. BETTER

BOOST IT FORTALECE A SUA PRESENÇA DIGITAL E NOS MEDIA COM O APOIO DA MARTECH DIGITAL

43
ARTIGOS

344.483,6
AAV

1.342.879
REACH

+ DE 5000
SEGUIDORES

78 CONTACTOS
COMERCIAIS

CENÁRIO

A **Boost IT** é uma consultora tecnológica portuguesa que oferece serviços de Outsourcing, recrutamento especializado e Nearshore em mais de 20 países.

Fundada em 2017, a empresa sentiu a necessidade de criar brand awareness e notoriedade, de forma a aumentar a sua visibilidade, e tornar-se mais atrativa para os atuais e novos colaboradores bem como clientes. Sem um departamento de comunicação e marketing, a **Boost IT** sentiu a necessidade de criar uma solução que lhe permitisse definir uma estratégia integrada de comunicação e vendas.

Embora o segmento de atuação da **Boost IT** seja a tecnologia, a empresa não utilizava as redes sociais como canal de comunicação – um excelente veículo para comunicar a cultura e gestão organizacional da **Boost IT** e assim atrair novos negócios e colaboradores. O site também precisava ser otimizado em termos de SEO, e o blogue enriquecido com conteúdo relevante.

DESAFIO

A **Boost IT** percebeu a necessidade de contratar uma agência de comunicação e marketing especializada em tecnologia da informação para criar uma estratégia de comunicação integrada em vários canais. O objetivo era aumentar a presença digital, gerar brand awareness, criar reputação e notoriedade da **Boost IT** no mercado, atrair e reter talentos, e aumentar as oportunidades de negócio.

ESTRATÉGIA

A **Boost IT** e a **Martech Digital** elaboraram um plano de ação de marketing e comunicação com base na metodologia de Inbound Marketing.

A Martech Digital desenvolveu um plano editorial para cada persona, avaliou as estratégias de SEO utilizadas no site da **Boost IT** e criou uma estratégia completa de marketing e comunicação, incluindo conteúdos de blogue, e-books, newsletter, gestão de contactos, landing pages e fluxos de automação de marketing.

Foi também desenvolvido um plano de assessoria de imprensa recorrendo a formatos de comunicação como comunicados de imprensa, entrevistas, especiais e artigos de opinião, para gerar notoriedade nos meios de comunicação de referência.

"A Martech Digital tem sido um forte parceiro na nossa estratégia de Marketing Digital e Comunicação para o mercado nacional e internacional. O apoio de uma equipa especializada em Marketing e Comunicação para empresas B2B, permitiu à Boost IT comunicar de forma mais regular e direcionada com os nossos Colaboradores e Clientes, através de diferentes canais de comunicação. Acreditamos que uma estratégia de Marketing Digital com foco em conteúdo, é essencial para acompanhar o crescimento da Boost IT no mercado e espelhar o nosso know-how e as nossas áreas de atuação."

BRUNO RIBEIRO - CEO BOOST IT



RESULTADOS

Através de uma estratégia de comunicação personalizada e integrada, a **Martech Digital** ajudou a empresa **Boost IT** a tornar-se uma referência na oferta de soluções inovadoras na área de tecnologia e passar a ser reconhecida pelos media como um importante player do setor. Com mais de **40 artigos publicados** pelos meios, os conteúdos gerados atingiram **mais de 1 milhão de audiência**.

No caso das redes sociais, e após a **Martech Digital** ter implementado as ferramentas, este canal registou um crescimento significativo, principalmente na rede social LinkedIn, com um aumento de **mais de 5.000 seguidores em 11 meses**.

A plataforma RD Station foi configurada para gestão de contactos, e no período de 4 meses, registaram-se **78 contactos comerciais** e de possíveis candidatos via formulário do website.

A parceria entre as duas empresas é um exemplo de como o marketing e a comunicação integrados podem ajudar uma empresa a alcançar seus objetivos comerciais e de reputação e notoriedade, posicionando-se como um *player* de referência.

RESUMO

- Através da estratégia de comunicação integrada implementada pela Martech Digital, a Boost IT obteve resultados significativos;
- A Boost IT tornou-se uma referência na oferta de soluções inovadoras na área de tecnologia e foi reconhecida pelos meios de comunicação como um importante *player* do setor;
- Foi atingida uma audiência de mais de 1 milhão de pessoas com 40 artigos publicados;
- Nas redes sociais, especialmente no LinkedIn, a Boost IT obteve um aumento de mais de 5.000 seguidores em apenas 11 meses;
- A configuração da plataforma RD Station para gestão de contactos resultou em 78 leads comerciais e possíveis candidatos em apenas 4 meses;
- Estes resultados demonstram o impacto positivo do marketing e da comunicação na conquista de objetivos comerciais, reputação e notoriedade, consolidando a Boost IT como um *player* de referência no seu setor.