

CASE STUDY

WEDOIT
Working Together

MARTECH DIGITAL IMPULSIONA ENTRADA DA WEDOIT NO MERCADO DE TI EM PORTUGAL

33 ARTIGOS

40.492,60 AAV

470.334 REACH

A estratégia de comunicação desenvolvida pela **Martech Digital** foi essencial para comunicar a entrada da **WEDOIT** no mercado português.

CENÁRIO

A **WEDOIT**, uma empresa brasileira especializada em implementação de projetos de infraestrutura de Tecnologias de Informação (TI), tinha como objetivo entrar no mercado português e tornar-se uma referência no segmento das TI.

A empresa deparou-se com alguns desafios, como o facto de ser desconhecida no mercado nacional e não possuir quaisquer referências no sector, o que levantava dúvidas a potenciais clientes sobre as competências da **WEDOIT**.

ESTRATÉGIA

De forma a ultrapassar estes desafios, a **WEDOIT** estabeleceu uma parceria com a **Martech Digital**, que desenvolveu uma estratégia de comunicação para implementar em Portugal. Através do plano de comunicação, a **Martech Digital** divulgou a **WEDOIT** e o core business da empresa, destacando o seu expertise na implementação de projetos de infraestrutura de TI.

Para criar *brand awareness* e reputação da **WEDOIT**, a **Martech Digital** recorreu à assessoria de imprensa, desenvolvendo conteúdos relevantes e direcionados aos Media portugueses.

Entre os temas comunicados, destacamos entrada da **WEDOIT** em Portugal, com a abertura de escritório, que foi feita através de alguns formatos de comunicação, tais como, a promoção de artigos de opinião, entrevista e comunicados de imprensa.

Estes conteúdos foram distribuídos através dos canais de comunicação adequados, como meios de tecnologia e economia, com o objetivo de dar a conhecer uma nova empresa e o seu know-how.

"Desde o início do nosso relacionamento fomos apoiados por uma equipa profissional de alto nível, com profundo conhecimento da indústria de TI e que atua com muita assertividade. Verificamos que o planeamento das atividades, o cumprimento de prazos, a rapidez no atendimento, e a orientação para o Cliente são pontos fortes de todos os profissionais que lá atuam. A Martech Digital é fundamental no processo de internacionalização da WEDOIT em Portugal."



FELIPPE SIQUEIRA - CEO E CO-FOUNDER WEDOIT

RESULTADOS

A Martech Digital foi fundamental para criar visibilidade da WEDOIT no mercado português, atingindo uma audiência de mais de 400 mil pessoas.

A agência recorreu ao seu know-how para gerar um fluxo constante de artigos relevantes, o que resultou num reconhecimento da marca como um player de referência na área de infraestruturas de TI. Adicionalmente, a Martech Digital ajudou a destacar os recursos humanos qualificados e a projeção internacional da WEDOIT.

RESUMO

- A WEDOIT, empresa brasileira especializada em infraestrutura de TI, queria entrar no mercado português e ser referência na área;
- A parceria entre a WEDOIT e a Martech Digital ajudou a ultrapassar os desafios da empresa, como a falta de referências no mercado português;
- A estratégia de comunicação incluiu assessoria de imprensa para gerar brand awareness e reputação da WEDOIT;
- A Martech Digital distribuiu conteúdos relevantes sobre a WEDOIT através de canais de comunicação adequados;
- A estratégia de comunicação resultou num alcance de mais de 470.000 pessoas;
- A WEDOIT foi reconhecida como um player de referência na área de infraestrutura de TI em Portugal.