

WEBINAR TISSOA · AAPI

Marketing Internacional na Era Omnicanal

A diferença entre ter presença global e construir uma operação local.

Hugo Fernandes

Growth Business Manager · Mercados Internacionais · E-goi



e-goi

Plataforma de Automação de Marketing Omnicanal

A nossa jornada internacional

17 anos a vender tecnologia para fora de Portugal — sempre como fornecedor B2B.



2010

Entrada no Brasil

- 14 pessoas na equipa
- Menos de 2.000 contas
- Primeiro passo fora de Portugal



2016

Foco estratégico em internacionalização

- Via Portugal 2020
- Mercados BR · ES · LATAM
- >65% do volume em exportação



2019

Escala global

- >500.000 contas geridas
- Presença em 40+ países
- Núcleo próprio de I&D em IA



Sempre como fornecedor B2B — a vender a empresas que, por sua vez, falam com os seus próprios clientes.

O mesmo desafio, mercados diferentes

O e-book que acabaram de ver foca a entrada de PME portuguesas de TI na Ásia-Pacífico. A E-goi não vende para lá mas, ao expandir para o Brasil, Espanha e América Latina, enfrentámos o mesmo problema estrutural que o manual descreve:

presença técnica é fácil de conseguir — operação local é o que decide o sucesso.

A NOSSA PERSPETIVA

Vendemos B2B — a empresas — para apoiar operações que, muitas vezes, falam diretamente com consumidores finais (B2C).

Essa dupla perspetiva — vender a empresas, para operações que servem consumidores — é o que trazemos hoje.

Estar online não é estar no mercado

Estar presente no mercado global é acessível. Construir uma operação local que converta é onde a maioria falha.



Qualquer pessoa com ecrã acede ao software, mas isso é apenas o começo.



A operação real exige suporte local, checkout nativo e inteligência cultural.



Empresas que falham confundem acessibilidade técnica com presença de mercado.

1%

da internacionalização
é acessibilidade técnica

*Os restantes 99% são operação,
cultura e tecnologia local.*

A Engrenagem Atrás do Ecrã



Gestão de Fusos Horários

O cliente internacional não vai aceitar esperar 8 horas por uma resposta se o sistema falhar a meio de uma campanha.

O apoio técnico tem de estar integrado com a rotina dele em tempo real.



Nacionalização do Checkout

Se o processo de contratação, os impostos, a moeda e os métodos de pagamento locais gerarem mínima fricção...

O cliente desiste no último segundo. A taxa de conversão desaba.

***Vale também para B2B:** cláusulas contratuais, fiscalidade e forma de pagamento locais decidem se um negócio empresarial avança ou trava.*

Inteligência Cultural: O Fator Humano

Equipas locais a gerir e apoiar cada mercado, garantindo um conhecimento profundo do contexto.



Domínio da língua e das nuances culturais



Soberania comercial: fiscal, jurídica e moedas locais



Negócios vivem de confiança que o algoritmo não simula

Seja na Ásia ou na América Latina, a regra é a mesma:

a confiança precede a transação.

Retenção
Long-Term

LTV

Valor do Cliente ao Longo do Tempo

Estrutura que domina a realidade jurídica e cultural do terreno.

40+

países com operação local ativa

Assertividade e Eficiência Global

O motor tridimensional que garante sucesso comercial internacional — mesmo a vender B2B.



01

Pessoas Locais

Empatia e alinhamento cultural. Ninguém entende um mercado como quem nasce nele.

Em vendas B2B raramente há um único decisor — entender quem decide localmente é tão importante como falar a língua certa.



02

CDP Automatizado

Escala, robustez e operação omnichannel 24h, no fuso horário certo, sem esforço manual ou falhas humanas.

Menos falhas operacionais, mais tempo da equipe dedicado à relação com o cliente.



03

Sucesso Comercial

Propostas de valor tecnicamente sólidas, integradas na realidade local — não assentes em descontos agressivos.

Em B2B, prova social e certificações pesam tanto quanto o preço na decisão final.

Obrigado!

*A confiança não se replica —
constrói-se, mercado a mercado.*

Pede o guia de internacionalização



Hugo Fernandes

Senior Sales Manager · E-goi



hfernandes@e-goi.com



www.e-goi.com



+351 910 993 733

Plataforma de Automação de Marketing Omnicanal