



AS MARTECH

A FORÇA DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL TEM IMPELIDO MARKETING E VENDAS PARA NOVAS FRONTEIRAS. ACTUALMENTE, ENCONTRAMO-NOS EM PLENA ERA DAS MARTECH (MARKETING TECHNOLOGIES), QUE SE CARACTERIZA PELA CRESCENTE UTILIZAÇÃO DE TECNOLOGIAS DE AUTOMAÇÃO

seus maiores desafios de sempre: saber responder a um mundo ditado pela transformação digital.

O patrocínio da Fidelidade à conferência promovida pela Católica Porto Business School está assim alinhado com o posicionamento da marca que prossegue uma estratégia de adaptação ao mundo digital e pretende colocar a tecnologia ao serviço das pessoas.

É fundamental termos consciência que as transformações a que assistimos hoje são apenas uma parte de uma mudança mais estrutural.

É essencial preparar as pessoas para uma alteração de paradigmas, despertando-as para novas necessidades e novos comportamentos, projetando como será a vida de cada família e de cada empresa no futuro.

A partilha de percursos e a discussão de ideias entre empresas e players de mercado são assim vitais para juntos conseguirmos construir um futuro de sucesso, antecipando a realidade e dando resposta a clientes e consumidores que serão cada vez mais exigentes, pois também eles são impactados, diariamente, por um mundo que os obriga a evoluir nas suas necessidades e expectativas.

IMPACTO NAS EMPRESAS

Tiago Sousa

Managing Partner Liminal



A força da transformação digital tem impelido marketing e vendas para novas fronteiras. Actualmente, encontramos-nos em plena era das Martech (Marketing Technologies), que se caracteriza pela crescente utilização de tecnologias de automação, CRM, analítica em tempo real, IoT, AR/VR, AI e machine-learning,

no dia-a-dia da relação das marcas com os seus clientes.

Contudo, o impacto da transformação digital nas empresas, faz-se sentir primeiramente pela mudança de comportamentos de consumo e atitudes face às marcas, pelo que, qualquer processo de transformação deve começar pelo

estudo detalhado das novas jornadas de decisão e seus efeitos na empresa.

Para enfrentar estas realidades com sucesso, é importante saber e conseguir fazer convergir a estratégia, o marketing e as IT, a fim de otimizar a experiência do cliente.

Sobre a dicotomia estratégia VS tecnologia, na Liminal, entendemos que a estratégia deve sempre ser pensada primeiro. Contudo, o conhecimento e domínio do que se pode fazer com as tecnologias deve influenciar e acelerar a estratégia. As tecnologias suportam a estratégia, mas também podem ter impacto em vários domínios da gestão das empresas e até ditar novas estratégias. A arte está em saber combinar estes dois polos.

A Liminal é a primeira startup portuguesa de serviços especializados em Martech, que concretizam a transformação digital do marketing e das vendas nas empresas, assegurando que as tecnologias são colocadas ao serviço dos resultados dos negócios e da experiência do cliente.