

**C**  
COMUNICAÇÕES

**DIRETÓRIO  
GLOBAL DAS TIC**

**EDIÇÃO ESPECIAL DA REVISTA COMUNICAÇÕES**

Empresas e Profissionais 2017 | 2018



## Leadmarket



A Leadmarket – Business Intelligence & Market Consultancy desenvolve ações de deteção de oportunidades de negócio no mercado das TI, garantindo um elevado ROI.

Os serviços da Leadmarket assentam numa base de dados B2B em permanente atualização, muito bem qualificada, com os decisores de negócio e seus dados de contacto perfeitamente identificados, permitindo o contacto direto com os interlocutores corretos para cada projeto. A experiência e know-how dos seus colaboradores e as ferramentas informáticas são o garante de campanhas de sucesso, adaptadas a cada cliente. Atuando exclusivamente para as empresas de TI em Portugal e Espanha, desenvolve as suas ações sobre três motores principais de go-to-market: Lead Generation, através de Teleprospecting; Marketing Digital; Eventos, com grande foco na convocatória e seguimento.

A conjugação dos três motores permite à Leadmarket ser o parceiro de muitos dos fabricantes de TI presentes na Península Ibérica, bem como dos respetivos parceiros, potenciando o negócio de ambos.

- Ações B2B: Demand & Leadgeneration
- Marketing Digital
- Eventos: Convocatória e Seguimento
- Campanhas de emailing com BD própria
- Gestão de Canal
- Organização de eventos
- Criatividade de campanhas e web

Rua Rui Telles Palhinha 10 1º C  
2740-278 Porto Salvo  
[www.leadmarket.pt](http://www.leadmarket.pt)  
[geral@leadmarket.pt](mailto:geral@leadmarket.pt)

## Principais gestores



**Joaquim Ribeiro**  
Partner & CEO Leadmarket



**Vera Teodoro**  
Operations Director



**Filipe Nogueira**  
Account Manager



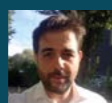
**Andreia Silva**  
Lead Quality  
& Database Manager



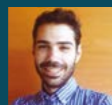
**Sandra Romano**  
Mkt & Community Manager



**Ramon Planet**  
Partner & General Manager  
Leadmarket España



**Rui Trindade**  
Account Manager



**Ruben Grosso**  
Project Manager | Reporting



**Marisa Gonçalves**  
Projecty Manager | Coaching



**Pepa Lopez**  
Digital Marketing Specialist

## Leadership Business Consulting

Avenida da Liberdade, 190 - 5º B  
1250-147 Lisboa  
Tel: 213 581 060  
[geral@leadership-bc.com](mailto:geral@leadership-bc.com)  
[www.leadership-bc.com](http://www.leadership-bc.com)

**Atividades Base**  
Serviços de TI

## Lenovo Portugal

Rua Afonso Praça 30, 7 Piso  
1495-061 Lisboa  
Tel: 211 214 972  
[mcoelho@lenovo.com](mailto:mcoelho@lenovo.com)  
[www.lenovo.com/pt](http://www.lenovo.com/pt)

**Atividades Base**  
Equipamentos de TI; Serviços de TI

**Soluções Disponibilizadas**  
Big Data & Analytics; Data Center Infrastructure;  
Mobile & Wireless

## Lexmark

Alameda Fernão Lopes, 16, 8º Andar  
1495-136 Algés  
Tel: 214 200 360  
[marketing@lexmark.pt](mailto:marketing@lexmark.pt)  
[www.lexmark.pt](http://www.lexmark.pt)

**Atividades Base**

Eletrónica; Equipamentos de Comunicação;  
Equipamentos de TI

## LG Electronics

Quinta da Fonte, Edifício D.Amélia, Rua Vítor  
Câmara, nº 2, Piso 2  
2770-229 Oeiras  
Tel: 211 202 200  
[www.lge.com](http://www.lge.com)

**Atividades Base**

Equipamentos de TI

## Life Emotions

Avenida do Brasil 147B  
1700-067 Lisboa  
Tel: 210 962 299  
[info@life-emotions.pt](mailto:info@life-emotions.pt)  
[www.life-emotions.pt](http://www.life-emotions.pt)

**Atividades Base**

Serviços de Comunicações; Serviços de TI;  
Software

**Soluções Disponibilizadas**

Data Management & Integration; IT Outsourcing

## LightSand Communications

Edifício Península, Praça do Bom Sucesso, 127  
- office 203  
4150-146 Porto  
Tel: 224 086 505  
[info@uniservicedata.com](mailto:info@uniservicedata.com)  
[www.lightsand.com](http://www.lightsand.com)

**Atividades Base**

Equipamentos de Comunicação;  
Serviços de Comunicações; Serviços de TI

## lincis

Av. Sr. Paciência n.36B  
4705-448 Braga  
Tel: 253 048 850  
[info@lincis.com](mailto:info@lincis.com)  
[www.lincis.com](http://www.lincis.com)

**Atividades Base**

Equipamentos de TI; Serviços de TI; Software

## Link Consulting

Av Duque de Ávila 23  
1000-138 Lisboa  
Tel: 213 100 031  
[info@linkconsulting.com](mailto:info@linkconsulting.com)  
[www.linkconsulting.com](http://www.linkconsulting.com)

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Soluções Disponibilizadas**

Big Data & Analytics; Business Process  
Management; Risk Management & Compliance;  
Security

## Link Management Solutions

Avª Duque de Ávila, 23  
1000-138 Lisboa  
Tel: 213 100 145  
[info@linkconsulting.com](mailto:info@linkconsulting.com)  
[www.linkconsulting.com](http://www.linkconsulting.com)

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Soluções Disponibilizadas**

ERP & Business Apps

## Linkare

Avenida 5 de Outubro 77 1ºE  
1000-156 Lisboa  
Tel: 213 590 623  
[comercial@linkare.com](mailto:comercial@linkare.com)  
[linkare.com/pt/](http://linkare.com/pt/)

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Soluções Disponibilizadas**

Big Data & Analytics; Business Process  
Management; Content Management; Data  
Management & Integration; ERP & Business  
Apps; IT Outsourcing; Open Source & Linux;  
Security

## Linkcom

Av. Duque d'Ávila, 23  
1000-138 Lisboa  
Tel: 213 100 046  
[info@linkcom.pt](mailto:info@linkcom.pt)  
[www.linkcom.pt](http://www.linkcom.pt)

**Atividades Base**

Equipamentos de TI; Serviços de TI

**Soluções Disponibilizadas**

Cloud Computing (IaaS); Cloud Computing (PaaS);  
Data Center Infrastructure; IT Outsourcing;  
Security

## Liscic

Rua Professor Santos Lucas, 29 A  
1500-511 Lisboa  
Tel: 217 100 650  
[geral@liscic.pt](mailto:geral@liscic.pt)  
[www.liscic.pt](http://www.liscic.pt)

**Atividades Base**

Equipamentos de TI

## Listopsis

Rua Professor Santos Lucas, 29 A  
1500-511 Lisboa  
Tel: 217 100 650  
[geral@listopsis.pt](mailto:geral@listopsis.pt)  
[www.listopsis.pt](http://www.listopsis.pt)

**Atividades Base**

Eletrónica; Equipamentos de TI; Serviços de TI

## Look Concepts

Estrada de Vilar, 30A 1º  
3810-195 Aveiro  
Tel: 234 378 618  
[geral@lookconcepts.pt](mailto:geral@lookconcepts.pt)  
[www.lookconcepts.pt](http://www.lookconcepts.pt)

**Atividades Base**

Media



Em 2020, 35% dos projetos de TI das 500 maiores organizações portuguesas estarão orientados para o crescimento das receitas através da **monetização dos dados**.

IDC | BREVES



YOUR GO-TO MARKET PARTNER  
ON DEMAND GENERATION  
& CHANNEL MANAGEMENT

## REVENUE MARKETING: O FUTURO DAS VENDAS B2B O VALOR DA INFORMAÇÃO E OS MOTORES DE MARKETING INTEGRADO

Joaquim Ribeiro | Partner & CEO, LeadMarket

Definitivamente a palavra *marketing* tem um significado diferente para cada pessoa.

Não há dúvida sobre as mudanças sofridas nas prioridades do marketing das empresas de TI & TELCO quer sejam os fabricantes ou os seus parceiros no que respeita ao mercado de B2B, sendo encaminhadas a modelos de trabalho e ações focados ao máximo na geração e prospeção de *revenue* de uma forma consistente, medível e recorrente. Isto, é a essência do *Revenue Marketing*.

Os desafios que a indústria de IT & TELCO se viu confrontada durante os últimos dez anos, tiveram um impacto importante nas contas de resultados das empresas que não souberam adaptar-se a: um cenário de crise económica muito severa junto com mudanças sem precedentes nos modelos de negócio. Mudanças de política de compras e investimentos das empresas e cortes nos orçamentos de *marketing*, aos que ainda eram exigidos um ROI maior e justificável em vendas diretas.

A aspiração de qualquer modelo de trabalho focado em *Revenue Marketing* é a sua previsibilidade na capacidade de gerar um ROI sustentável para enlaçar os planos de *marketing* com os objetivos comerciais específicos. Desta maneira, o *Go-To-Market* e o *marketing mix* podem ser otimizados para incrementar o *revenue* com um orçamento determinado.

Os B2B *Marketers* poderão esquecer a maldição anunciada tempo atrás por John Wanamaker de: “*Sei que a metade da minha despesa em marketing é um desperdício, mas não sei qual é a metade*”

Nos projetos que desenvolvemos para os nossos clientes no sector IT, o *revenue marketing* gera de forma contínua um *pipeline* de vendas para que os comerciais já não façam *cold calls*, mas sim tratar as *leads* que são *nurtured* até que estejam prontas para a venda

### QUE É O REVENUE MARKETING?

A melhor forma de nos aproximar ao conceito, é por comparação com o resto de

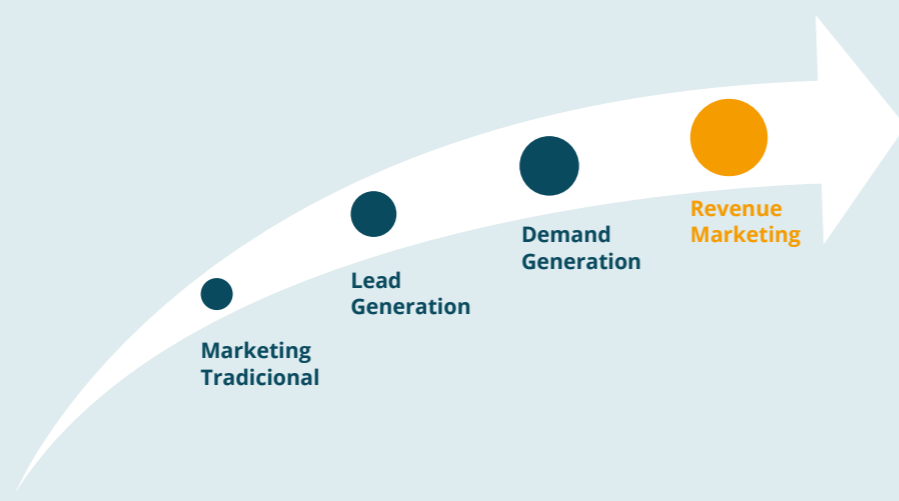
ações que são desenvolvidas dentro da ação de *marketing* da empresa.

### ETAPA 1: MARKETING TRADICIONAL

O marketing tradicional tem por base os 4P's: *Product, Price, Place and Promotion*.

O *marketing* foca-se na marca, na comercialização dos produtos, nas comunicações de *marketing*... Nos projetos associados a esta etapa, na LeadMarket fazemos a divulgação das campanhas ou maximizamos os resultados das campanhas de *digital marketing*.

**KPI's mais utilizados:** número de impressões, visitantes, opens...



Os passos para o *revenue marketing*. LeadMarket 2016



O *Marketing* moderno digital baseia-se no cliente e que a informação que lhe interessa lhe chegue de forma imediata através da internet.

A união do *marketing* tradicional e do digital dei lugar a um novo método “Procurar a informação online para saber que soluções, produtos interessa comprar e implementar”

A LeadMarket sabe como gerar Leads e o interesse dos potenciais clientes, utilizamos as técnicas mais avançadas de *Marketing* digital e *Marketing* Automático desde o *email marketing*, a Página web como Microsites e *Landing pages*, *Inbound Marketing* com redes sociais, blogs, *Webinar*, *Webcasts*, *chatbot*...

Assim levamos a informação até aos clientes sobre as soluções, produtos ou serviços que lhes pode interessar e uma vez informados com os *engines* de *GoTo Market* que dispomos para conseguir atingir os objetivos dos nossos clientes e novas oportunidades de negócio.

### ETAPA 2: LEAD GENERATION

A equipa de *marketing* deve maximizar o número de *leads*, sem a necessidade de qualificar as oportunidades detetadas em termos de negócio. O tipo de projetos realizados nesta etapa inclui a convocatória de eventos e *webinars* ou seguimento de *downloads* de *trials* ou *whitepapers*.

**KPI's mais usados:** custo por *lead*, número de *leads*, número de assistentes...

### ETAPA 3: DEMAND GENERATION

Nesta etapa as ações de *marketing* são consideradas como geradoras natas de negócio. É esta a mais valia da LeadMarket com ações que fazem uma completa qualificação das *leads* em termos comerciais: *prospects* com interesse no produto ou solução do cliente tendo uma ampla informação, mas que ainda não estão maduros para tomar a decisão de compra, nem para ser enviados ao departamento comercial. As empresas nesta fase complementam as suas ações de *teleprospecting* com ferramentas tecnológicas como CRMs, *marketing automation*, *business analytics*, ferramentas de *dashboard*...

**KPI's mais usados:** *Marketing Qualified Leads* (MQLs) enviado a comerciais, percentagem de conversão a vendas, valor das *leads* em *pipeline*...

### ETAPA 4: REVENUE MARKETING

Nesta etapa, as ações de *marketing* geram *leads* qualificadas de negócio e acelera-as através do *pipeline*. As ações que se desenvolvem são agora repetíveis, previsíveis e escaláveis. As oportunidades estão qualificadas em termos de *marketing* (MQL) e ainda existem claros indícios de que o potencial cliente está pronto para comprar e podem ser tratadas pelo departamento comercial.



A GERAÇÃO DE PROCURA B2B PRECISA DE SER VISÍVEL AOS POTENCIAIS CLIENTES E OFERECER CONTEÚDOS DE QUALIDADE.

**KPI's mais usados:** *Sales Qualified Leads* (SQL), *revenue marketing*, *purchasing recurrence*...

Neste sentido, os projetos que realizamos na LeadMarket estão orientados para otimizar o esforço de *marketing* em termos de *Sales Qualified Leads*; sendo uma referência a nível ibérico em geração de oportunidades reais de negócio através dos nossos *Go-To-Market* que são especializados na indústria IT, cujo sucesso assenta sobre quatro pilares:

- A Base de Dados mais completa e atualizada da indústria. Quer de B2B do mercado *Corporate*, *Enterprise*, SMEs, Indústrias Verticais, Educação, Setor Público Local e Central... e de parceiros sejam VAR's, Resellers, ITShops, ISV's... ou mesmo por área de negócio ou tecnologia.
- Recursos Humanos com a ampla experiência e *know-how* no setor;
- Plataformas telefónicas de *outbound/inbound* com as últimas ferramentas de gestão: CRM próprio, *Business Intelligence*, *Reporting* na *Cloud*...;
- Plataforma própria de *emailing* e solução de *marketing* automático.

Estes pilares permitem-nos oferecer um *pack* de serviços altamente customizável, escalável e flexível, podendo ser adaptado à realidade que enfrentam hoje as empresas que operam na indústria de IT.

**UM NOVO APPROACH PARA A DETEÇÃO E GESTÃO DE SALES QUALIFIED LEADS.**

Gerar a procura em ambientes B2B já não é tão simples como assistir a uma feira comercial ou contratar um espaço de publicidade numa revista especializada. A geração de procura B2B precisa de ser visível aos potenciais clientes e oferecer conteúdos de qualidade.

Os decisores de negócio também são mais pró-ativos na hora de pesquisar referências das tecnologias do seu interesse, necessitando de mais tempo e mais informação para tomar as decisões adequadas.

A excelente execução de uma ação de *revenue marketing* B2B é composta por três partes: uma base de dados continuamente atualizada e qualificada, a correta eleição das ferramentas de contacto e um método de gestão das oportunidades de negócio. Estas três atividades estão interligadas e o sucesso na implementação de cada uma delas resultará no sucesso das restantes.

- A base de dados permite-nos realizar segmentações ajustadas ao público, objetivo que queremos atingir e o facto de dispormos de uma base de dados altamente qualificada e perfilada, facilita um contacto limpo e rápido com a audiência procurada, um fator extraordinariamente importante para ganhar em eficiência e retorno em cada um dos projetos. A recorrência com que realizamos projetos permite-nos dispor da informação vertical: se fizeram investimentos recentemente ou se têm intenção de os fazer num futuro próximo, além da informação básica da empresa.

- As ferramentas de contacto ou *engines* de comunicação devem ser adaptados a cada projeto, em função do tipo de informação a entregar. Na LeadMarket utilizamos canais de comunicação online e novas ferramentas de *marketing automation*, mas acreditamos que nada substitui o contacto direto mediante a nossa plataforma telefónica como forma mais eficaz para influir no processo de venda e é imprescindível como fonte de oportunidades de negócio.

- Por último, mas não menos importante, é contar com um método organizado de gestão das oportunidades de negócio, ágil e que facilite em tempo real toda a infor-

mação disponível acerca de cada potencial cliente. Tem especial importância, neste caso, um apropriado *Nurturing* das *leads*, naqueles casos em que o prazo estimado para realizar investimentos ultrapassa o alcance do projeto ou do ano fiscal. As *leads* que passam por um processo bem sucedido de *Nurturing* tem uma alta percentagem de se converter em vendas.

Na LeadMarket temos desenhado uma metodologia que agrupa estes três componentes para otimizar os projetos que executamos e oferecer um alto *Delivery* em termos de ROI.

A geração de procura é a chave da geração de *leads*, as empresas que confiam na LeadMarket para a gestão ativa das *leads* obtêm os melhores resultados, incrementando a eficácia de acesso a oportunidades e gerando uma poupança considerável para o seu negócio.

Assim concluímos, que os nossos clientes que investem na gestão ativa das *leads*, a longo prazo, obtêm melhores resultados com menos trabalho.

Em resumo, continua a existir uma necessidade vital nas empresas do sector de IT de continuar a investir em projetos de *revenue marketing* que tenham a capacidade de fazer chegar a mensagem à pessoa adequada.



**NA LEADMARKET TEMOS DESENHADO UMA METODOLOGIA QUE AGRUPA ESTES TRÊS COMPONENTES PARA OTIMIZAR OS PROJETOS QUE EXECUTAMOS E OFERECER UM ALTO DELIVERY EM TERMOS DE ROI..**



**Joaquim Ribeiro**  
Partner & CEO, LeadMarket

**Lusodata**

Rua Quinta da Nora N°5 b/C  
2790-140 Carnaxide  
Tel: 214 173 567  
geral@lusodata.pt  
www.lusodata.pt

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Soluções Disponibilizadas**

Business Process Management; Data Center  
Infraestrutura; ERP & Business Apps;  
IT Outsourcing; Marketing Digital e CRM

**LusoMatrix**

Av Coronel Eduardo Galhardo, 7 -1C  
1170-105 Lisboa  
Tel: 218 162 625  
comercial@lusomatrix.pt  
www.lusomatrix.pt

**Atividades Base**

Eletrónica; Equipamentos de Comunicação;  
Equipamentos de TI

**Macedo Vitorino & Associados - Sociedade de Advogados, RL**

Rua do Alecrim, 26 E  
1200-018 Lisboa  
Tel: 213 241 900  
mva@macedovitorino.com  
www.macedovitorino.com

**Atividades Base**

Associação

**Soluções Disponibilizadas**

Security

**Macrosistemas**

Rua 31, N° 781  
4500-306 Espinho  
Tel: 227 330 040  
Geral@macrosistemas.com  
www.macrosistemas.com

**Atividades Base**

Software

**MAEIL Information Systems Engineering**

Rua 3 da Matinha, Edifício Altejo, 505B  
1950-326 Lisboa  
Tel: 214 229 110  
sales@maeil.pt  
www.maeil.pt

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Soluções Disponibilizadas**

ERP & Business Apps; Marketing Digital e CRM

**Maincheck**

Centro de Negócios Ideia Atlântico, Cx 30  
4719-005 Braga  
Tel: 253 696 256  
info@maincheck.com  
www.maincheck.com

**Atividades Base**

Serviços de TI; Software

**Maintarget**

Rua Joaquim Gonçalves, 27 Silveiras  
4835-428 Guimarães  
Tel: 253 420 670  
info@maintarget.pt  
www.maintarget.pt/

**Atividades Base**

Equipamentos de TI; Serviços de TI; Software

**Maisis**

Rua D. Manuel B. Vasconcelos, n°s. 60 e 64  
3810-498 Aveiro  
Tel: 234 386 811  
mais@mais.pt  
www.mais.pt

**Atividades Base**

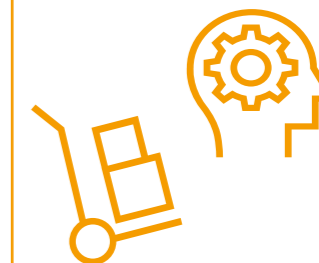
Software

**MarketWare**

Rua Olavo D'Eça Leal, N.º4  
1600-306 Lisboa  
Tel: 217 223 432  
comercial@marketware.eu  
www.marketware.eu

**Atividades Base**

Equipamentos de TI; Serviços de TI; Software



Em 2020 mais de 20% das grandes cadeias de retalho irão recorrer a **inteligência artificial** para personalizar a experiência dos seus clientes.

