



# Go. Marketing

## Relatório do Pitch Go. Marketing da Empresa Go. Marketing

### GO.MARKETING

#### O PROBLEMA

Existe ainda muitas empresas/organizações com fraca presença online, tanto em conteúdos como promocional. A concorrência em Marketing Digital é cada vez maior e quem não acompanhar a atualidade e exigência esperada, pode perder o negócio nas pesquisas e procuras de soluções de marketing.

#### A SOLUÇÃO

Criar soluções diferenciadoras, criativas e a preços competitivos, com uma forte presença no online. Foco em estratégias de marketing, com foco no interesse do público-alvo, de maneira a aumentar o nº de visitas, taxa de conversão e engagement dos clientes.

#### MERCADO ALVO

Empresas B2B/B2C do setor da área da Tecnologia, Grande Consumo, Financeira, Saúde e que faturem acima dos 20 milhões ao ano, com 1000-5000 colaboradores, site criado e marketing como estratégia de negócio.

#### Principais áreas de interesse:

- Head of Marketing
- Trade Marketing
- Customer Marketing Manager
- Brand Manager
- Digital Brand Manager
- E-commerce & Trade Marketing Manager
- Sales & Trade Marketing Manager
- Marketing Manager
- Sales Manager
- Head of Customer Marketing
- Category, Customer & Merchandising Manager
- Key Account Manager
- Head of Communications

#### CONCORRÊNCIA

- Fractal Mind (Gamification)
- My Digital Agency (Websites; UX, design e Tecnologia)
- Glintt Inov (Saúde Digital)
- Hey Digital (Programação)

Cinema 8 (cinema8.com/) – interactive & 360 Videos

Gfoundry (gfoundry.com/pt/gamification-portugal/)

Pug Intercative (puginteractive.com/industries/)

360Hyper [www.360hyper.pt](http://www.360hyper.pt)

App Makro Companion

## A EQUIPA

---

Managing Director

Deputy Managing Director

Creative Manager

Designer

Web Development Manager

Web Developer

Customer Support

Marketing & Account

Marketing & New Business

## SUMÁRIO FINANCEIRO

---

Developer: 80/100€/h

Designer: 50/80€/h

Creative: 50€/h

## MILESTONES

---

### **Até final do 2º Trimestre:**

Chegar aos 1000 seguidores no Facebook e Instagram;

Criar estratégia para o LinkedIn.

### **Até final de 2022:**

Fidelizar 10 clientes nos diferentes mercados;

Crescer em 20% dentro dos clientes atuais.

### **Objetivos para 2023:**

Aumentar faturação em 50%.