

O maior desafio

O maior desafio foi criar, em poucas semanas, soluções que ajudassem os seus clientes a transitar os negócios para o canal digital, de forma rápida e com baixo investimento.

Elementos chave da empresa

A empresa Páginas Amarelas, fundada em 1959, iniciou o seu trabalho no negócio das listas telefónicas e, atualmente, é uma agência de marketing digital. Conta com 130 colaboradores de norte a sul do país, trabalha para 10 mil clientes e, em 2019, atingiu uma faturação de cerca de 12M€.

Problema

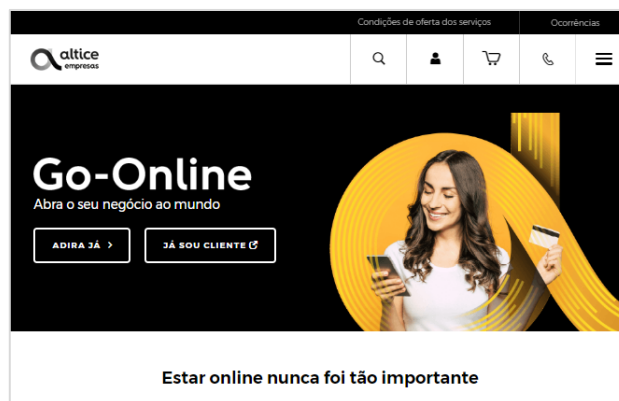
Devido à pandemia de COVID-19, e consequente confinamento, inúmeras empresas viram-se impossibilitadas de manter a sua atividade, tradicionalmente física, em funcionamento, pelo que a Páginas Amarelas criou soluções para as ajudar.

Solução

A solução passou pelo desenvolvimento de um conjunto de soluções digitais, nomeadamente:

1. Menus digitais, para que os seus clientes de restauração pudessem desmaterializar o menu físico e, desta forma, conseguir reduzir o risco de contágio dentro dos seus espaços e, consequentemente, torná-los mais seguros.

2. Go Online, em parceria com a Altice Empresas e Altice Pay, uma solução de marketing digital 360 onde o cliente pode criar o seu site, a sua loja online e acede a um conjunto de ferramentas de marketing digital para o ajudar no *engagement* com os seus clientes, desde aplicações de reservas e de marcações, ferramentas de email marketing, gestor de contactos, entre outros. Todas as interações com os seus clientes podem ser geridas através de uma aplicação *mobile*.



Resultados

Em apenas 3 meses, a Páginas Amarelas angariou 500 novos clientes e, com a campanha “3 meses gratuitos + 100€ em Google e Facebook”, ofereceu mais de 100 mil euros em serviços às empresas clientes. Num futuro que será cada vez mais online, a Páginas Amarelas pretende ser o parceiro ideal no desenvolvimento de soluções em marketing digital.

Ilação

Em apenas 30 dias a Páginas Amarelas desenvolveu um conjunto de soluções digitais que permitiram aos seus clientes reconfigurar os seus modelos de negócio, conseguindo implementar abordagens omnicanal. A Páginas Amarelas é um exemplo da tendência **Omnicanalidade** – para além das soluções físicas de que já dispunham as empresas clientes, passaram a ter também soluções digitais para que se pudessem desenvolver de forma integrada e coerente.