



A experiência e o know-how ao lidar com a criação de estratégias de marketing de comunicação eficientes e eficazes numa dimensão global de negócio tornam-se os indicadores claros da necessidade de desenvolver respostas adaptadas à atividade de

empresas B2B a atuar em múltiplas geografias ou numa perspetiva de expansão para novos mercados, dotada de características e desafios muito próprios. Foram estes elementos que deram forma ao modelo GO>360 - B2B EM MERCADOS GLOBAIS.

O que é?

Um modelo desenvolvido pela SayU para ser aplicado à conceção das estratégias de marketing de comunicação “Think big, act small” e para a construção de campanhas de nicho, com um “match” perfeito entre criatividade, dimensão, estágio de desenvolvimento e recursos disponíveis.

Qual o desafio?

Como lidar com os desafios da Comunicação numa dimensão global e transnacional e como criar buzz à volta de um produto ou serviço sem gastar uma fortuna.

A quem se destina?

Empresas em momentos-chave no seu processo de internacionalização, tais como a captação de novos mercados, aquisição / retenção de clientes, assessoria mediática orientada a órgãos de comunicação e plataformas locais, gestão da relação com stakeholders, entre outros.

O que vamos entregar?

Bolsa de horas de Consultoria em Marketing de Comunicação: Comunicação Institucional / B2C / B2B, Assessoria de Imprensa, Public Affairs, Employer Branding, Responsabilidade Social e Sustentabilidade, Eventos e Desenvolvimento Web.



-  Visão 360°
-  Ciclo fechado
-  Modelo testado