



Além da Velocidade da Luz: Como a Roteart Apoiou o Crescimento da Tachyonix

A Roteart é uma agência de marketing que nasceu da tecnologia. Fundada por Vitor Serrano, egresso do setor de TI, em 2016, logo firmou reputação pelo foco no resultado operacional. Com sua vasta experiência em organizações com demanda em apresentar números nos relatórios de cumprimento de metas, ele formou um time que entende que a elegância do processo é fundamental, a plasticidade das peças é mais do que desejável, mas o resultado em negócios é o que assegura a sustentabilidade de uma empresa.



Indústria

A Tachyonix opera no setor de tecnologia, especificamente na oferta de soluções SAP. Esse nicho, altamente técnico e competitivo, exige estratégias de marketing inovadoras e focadas para se destacar e capturar a atenção tanto de clientes potenciais quanto de investidores internacionais.

Universo SAP

O universo SAP representa um ecossistema no mundo da tecnologia empresarial, em especial sistemas de planejamento de recursos empresariais (ERP). Recentemente, a empresa anunciou o encerramento do suporte ao SAP ECC, incitando a transição para o S/4HANA até 2030. Tal fato gerou enorme pressão nas empresas e ensejou o surgimento de uma resposta à necessidade urgente de empreender uma revolução tecnológica nas organizações.

Empresa

A Tachyonix é uma companhia emergente no universo SAP, dedicada a oferecer soluções inovadoras que facilitam as transições para as versões mais recentes do sistema SAP, como o S/4HANA. Sua missão é simplificar a complexidade tecnológica e capacitar seus clientes para que alcancem sucesso operacional e competitivo.

Desafio

Quando a Roteart foi contratada, a Tachyonix não possuía clientes e enfrentava o enorme desafio de construir sua presença de mercado do zero em um segmento altamente especializado. O principal problema era desenvolver e implementar uma estratégia de marketing 360°, educando o mercado sobre as soluções SAP e gerando oportunidades de negócios significativas.

Objetivos

Os objetivos principais eram aumentar o reconhecimento da marca (awareness), educar o mercado sobre as soluções inovadoras da Tachyonix e as vantagens da migração para o S/4HANA, e criar oportunidades de vendas qualificadas.

Solução

A Roteart desenvolveu uma estratégia abrangente que incluiu:

- **Construção de Marca:**

Desenvolvimento de um arquétipo de marca e tom de voz que ressoasse com o público-alvo. Criação de todos os pontos de contato da marca com o público em ambiente digital, como website, landing pages e redes sociais.

- **Social Media:**

Implementação de um plano de mídia social com postagens regulares para engajar a comunidade SAP e aumentar a visibilidade da marca.

- **Engajamento de Influenciadores:**

Parceria com influenciadores renomados no espaço SAP para amplificar a mensagem da marca.

- **Webinários e Eventos Recorrentes:**

Organização de webinários e outros eventos virtuais com especialistas do setor para educar o mercado e posicionar a Tachyonix como líder de pensamento.

- **Email Marketing e Inbound Marketing:**

Execução de campanhas de email marketing e estratégias de inbound marketing para nutrir leads e converter interesse em oportunidades de negócios.

- **Eventos:**

Participação ativa e condução de eventos relacionados ao Universo SAP para fortalecer a rede de contatos e a credibilidade no setor.

Implementação

A estratégia foi implementada ao longo de 3 anos, adaptando-se continuamente às mudanças do mercado e aos feedbacks dos stakeholders. A Roteart trabalha, desde o início, em estreita colaboração com a equipe da Tachyonix, inclusive na gestão do processo de vendas, desde a pré-venda até a oportunidade gerada para o time de vendas (SDR). Essa parceria é essencial para garantir que todas as ações estejam alinhadas com os objetivos de negócios e a visão da marca.



"A parceria com a Roteart foi fundamental para transformar nossa visão em realidade. Sua expertise em marketing digital nos permitiu alcançar e superar nossos objetivos de negócios mais ambiciosos."

Marcelo Korn (CEO da Tachyonix)

Resultados

- **Crescimento Exponencial:**

A Tachyonix viu um aumento no reconhecimento da marca, número de leads qualificados e conversões de clientes, que cresceram 150%, de 10 para 25 clientes em 2024.

- **Reconhecimento do Mercado:**

A empresa se tornou reconhecida não só pelos clientes, mas também atraiu a atenção de grandes grupos de investimento internacionais, resultando em um aporte altamente significativo.

- **Fortalecimento da Comunidade:**

Estabelecimento de uma comunidade robusta e engajada em torno das soluções SAP e da marca Tachyonix.

Conclusão

O estudo de caso da Tachyonix ilustra a importância de uma estratégia de marketing integrada e bem executada, especialmente em setores de alta tecnologia e nicho como o SAP. A parceria entre a Tachyonix e a Roteart não só superou os desafios iniciais, mas também estabeleceu a Tachyonix como uma força inovadora no mercado SAP, evidenciando o impacto transformador de um marketing 360° eficaz e uma sólida estratégia de educação de mercado.

"Ver a Tachyonix prosperar e crescer foi incrivelmente gratificante. Este projeto demonstrou o poder de uma estratégia de marketing holística e adaptável."

Vitor Serrano (Diretor da Roteart)