

29 de Junho de 2020

Infraestrutura da Five Thousand Miles

A Five Thousand Miles (5TM) investe em infraestrutura de desenvolvimento de negócios em múltiplos países e coloca essa infraestrutura ao serviço de clientes. De facto, a Five Thousand Miles só promove projetos em países em que proactivamente investiu primeiro.

Escritórios

Os escritórios da 5TM são espaços físicos com equipas locais treinadas em Portugal, equipadas com a mais recente tecnologia, conhecedoras dos idiomas locais e do francês, inglês e português. Hoje a 5TM tem 4 escritórios:

- Escritório (sede) em Portugal, Lisboa
- Escritórios na África do Sul, Durban e Joanesburgo
- Escritório na Nigéria, Lagos
- Escritório no Brasil, São Paulo

Representação

Para alargar o raio de ação dos seus escritórios a 5TM recrutou representantes nos seguintes países: Alemanha; Angola; Camarões; Gana; Egipto.

Estes representantes são executivos locais, treinados pela equipa portuguesa, com elevadíssimo conhecimento do ecossistema empresarial do seu país e capacidade de desenvolvimento de negócios.

Equipa

A 5TM tem uma equipa com 3 dezenas de colaboradores de 6 nacionalidades no quadro permanente de recursos humanos que trabalha nos escritórios da empresa. Esta equipa central é complementada por 3 dezenas de *field operatives* que colaboram em regime freelance em diversos países.

Em todos os escritórios há colaboradores que falam fluentemente português, assegurando comunicação sem obstáculos com parceiros brasileiros e portugueses. Em todos os escritórios há também colaboradores treinados pela 5TM em Portugal e, portanto, expostos à cultura europeia.

Todos os escritórios subsidiários são visitados regularmente pela equipa de Portugal assegurando um modelo operativo e uma identidade de marca e de valores consistente entre países.

Processos de telecomunicações

A 5TM investiu significativamente em tecnologia e processos de telecomunicações com o objetivo de construir e gerir relações em qualquer ponto do planeta. Este investimento tem dois pilares principais – (1) comunicação B2C em massa via redes sociais e (2) comunicação B2B através de plataformas tecnológicas profissionais.

1. Comunicação B2C em massa via redes sociais

A 5TM desde a sua fundação apostou em maximizar a transparência e exposição nas redes sociais permitindo que clientes, fornecedores e colaboradores, atuais e potenciais, conheçam a empresa ao mais alto nível.

Este esforço comunicação resulta na criação de comunidades nas redes sociais com dimensão relevante:

- Mais de 20 mil seguidores no LinkedIn;
- Mais de 100 mil seguidores no Instagram;
- Mais de 20 mil seguidores no Youtube;
- Mais de 10mil seguidores no Facebook;
- Mais de 16 mil seguidores no Twitter.

2. Comunicação B2B através de plataformas tecnológicas profissionais

- Capacidade para contactar executivos da alta direção de dezenas de milhar de empresas;
- Aplicação móvel desenhada especificamente para suportar gestão de projetos intercontinentais;
- Capacidade para suportar mais de 3000 chamadas telefônicas por semana;
- Capacidade para realizar mais de 200 reuniões de desenvolvimento de negócios por mês;
- Capacidade para desenvolver catálogos, brochuras, *landing pages*, vídeos institucionais e quaisquer outros elementos de imagem para promoção de indivíduos ou empresas para os mercados mencionados usando uma equipa interna de media equipada com câmaras, *drones*, computadores e softwares profissionais.

Estes meios – escritórios, representantes, equipa, e processos – resultam de investimento relevante continuado da 5TM e em conjunto materializam uma infraestrutura de desenvolvimento de negócios que a 5TM oferece em prestação de serviços aos seus clientes e parceiros.

Naturalmente, a utilização destes meios pelos nossos clientes não tem resultados garantidos. A 5TM garante que, através destes meios, os seus parceiros terão contacto com potenciais clientes no mercado-alvo não podendo garantir que esses contactos resultam na concretização de negócios.

Em concreto a 5TM não garante:

- Que os produtos ou serviços dos seus parceiros sejam competitivos em qualidade e preço no mercado alvo;
- Que numa determinada data haja procura para os produtos ou serviços dos seus parceiros;
- Que se consiga concretizar negócios num curto período de tempo – de facto é normal que a concretização de negócios internacionais B2B exija um ciclo comercial superior a 9 meses e a maioria dos projetos, de curta duração, desenvolvidos pela Five Thousand Miles não resultam em vendas.
- Que os seus parceiros tenham competências comerciais – domínio de línguas, websites, brochuras, disponibilidade para viajar – adequadas ao mercado alvo;
- Que o sucesso de anteriores parcerias, incluindo as documentadas e publicamente testemunhadas, seja replicado em novas parcerias. Sucesso passado não promete sucesso futuro.
- Que a probabilidade de qualquer parceria resultar em vendas seja, à partida, superior a 20%. De facto, o sucesso comercial é fortemente dependente de relações humanas que têm que ser desenvolvidas entre o nosso parceiro e os seus potenciais clientes no mercado alvo.

A infraestrutura da 5TM foi implementada para facilitar exposição aos mercados internacionais oferecendo um suporte importante ao processo comercial:

- Suporte de uma equipa de operações experiente envolvida em processos de internacionalização de inúmeras empresas, de vários sectores económicos, em vários países;
- Suporte de uma equipa nativa do mercado alvo com conhecimento profundo da cultura e dos processos de negócio do seu país;
- Capacidade para comunicar em português em qualquer dos países em que a 5TM tem escritórios;
- Comunicação direta do parceiro com pessoas chave – p.ex. importadores, distribuidores, retalhistas – no mercado alvo, quer por vídeo conferência quer reunindo no terreno. Esta comunicação direta viabiliza a obtenção de informação sobre o mercado alvo não editada nem intermediada pela 5TM;
- Suporte no terreno para realizar reuniões e visitas com total flexibilidade para conversar com as pessoas sugeridas pela 5TM e com quaisquer outras pessoas que o parceiro entenda relevantes e com quem proactivamente agende encontros. Os meios da 5TM – escritórios, viaturas e executivos - estão à disponibilidade dos seus parceiros para que estes recolham diretamente informação no terreno com qualquer fonte que entendam pertinente. De facto, a 5TM recomenda veementemente viagens dos seus parceiros aos mercados alvo para que possam ver, ouvir, recolher e analisar informação diretamente e comunicar pessoalmente e presencialmente com protagonistas do mercado local.