

21 de Abril de 2022

Infraestrutura da Five Thousand Miles

A Five Thousand Miles 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 Five Thousand Miles são espaços físicos com equipas locais treinadas em Portugal, equipadas com a mais recente tecnologia, conhecedoras dos idiomas locais e do árabe, espanhol, inglês, português e russo. Hoje, a Five Thousand Miles tem 7 escritórios:

- Escritório (sede) em Portugal, Lisboa
- Escritório em Madrid, Espanha
- Escritório em Miami, Estados Unidos da América
- Escritório no Brasil, São Paulo
- Escritório em Acra, Gana
- Escritório na África do Sul, Joanesburgo
- Escritório na Nigéria, Lagos

Equipa

A Five Thousand Miles tem uma equipa com mais de 4 dezenas de colaboradores de 9 nacionalidades no quadro permanente de recursos humanos que trabalha nos escritórios da empresa.

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 Five Thousand Miles 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 Five Thousand Miles 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 Five Thousand Miles, 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 63 mil seguidores no LinkedIn;
- Mais de 100 mil seguidores no Instagram;
- Mais de 28 mil seguidores no Youtube;
- Mais de 10 mil seguidores no Facebook;
- Mais de 17 mil seguidores no Twitter;
- Mais de 38 mil seguidores no TikTok.

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 telefónicas por semana;
- Capacidade para realizar mais de 200 reuniões de desenvolvimento de negócios por mês;
- Capacidade para desenvolver catálogos, brochuras, 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 em 4 continentes – 6 empresas, 7 escritórios e equipa com quase 50 colaboradores em 7 países – resultam de investimento relevante continuado da Five Thousand Miles e em conjunto materializam uma infraestrutura de desenvolvimento de negócios que a Five Thousand Miles oferece em prestação de serviços aos seus clientes. Naturalmente, a utilização destes meios pelos nossos clientes não tem resultados garantidos, não sendo expectável que a maioria de eventuais contactos comerciais resulte em concretização de negócios.

Em concreto, a Five Thousand Miles 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 Five Thousand Miles 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 Five Thousand Miles tem escritórios;
- Comunicação direta do parceiro com pessoas chave – p.ex. importadores, distribuidores, retalhistas – no mercado alvo, quer por videoconferência quer reunindo no terreno. Esta comunicação direta viabiliza a obtenção de informação sobre o mercado alvo, não editada nem intermediada pela Five Thousand Miles;
- Suporte no terreno para realizar reuniões e visitas com total flexibilidade para conversar com as pessoas sugeridas pela Five Thousand Miles e com quaisquer outras pessoas que o parceiro entenda relevantes e com quem proactivamente agende encontros. Os meios da Five Thousand Miles – 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 Five Thousand Miles 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.