

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Designação do projeto | PROJETOS DE I&DT EMPRESAS EM COPROMOÇÃO

Código do projeto | POCI-01-0247-FEDER-047119

Objetivo principal | Reforçar a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação

Região de intervenção | Centro

Entidade beneficiária (Líder) | ALBIPACK - SISTEMAS E TECNOLOGIAS DE EMBALAGEM LDA

Entidades beneficiárias (Copromotores) | CENTRO TECNOLÓGICO DAS INDUSTRIAS TEXTIL E DO VESTUÁRIO DE PORTUGAL-CITEVE; ARMANDO DA SILVA ANTUNES, S.A.

Data de aprovação | 22-06-2021

Data de início | 01-06-2021

Data de conclusão | 30-06-2023

Custo total elegível | 870.200,83 €

Apoio financeiro da União Europeia [FEDER] | 603.014,87 €

Objetivos, atividades e resultados esperados/atingidos |

O projeto SlimPACK4.0 visa a investigação e desenvolvimento de uma solução de embalagem de produtos têxteis em filme bioplásticos, capaz de reduzir o volume através de compactação e remoção do ar do interior da embalagem, e com a utilização de embalagens amigas do ambiente e sustentáveis.

LOBA®

CUSTOMER
EXPERIENCE
DESIGN

PME2World

ALBIPACK - Packaging Systems Solutions

INTRODUÇÃO

O presente documento reflete os desenvolvimentos efetuados no âmbito do projeto da empresa ALBIPACK - Packaging Systems Solutions, ao abrigo da aprovação **do projeto nº 026478 - PME2WORLD – Programa de Qualificação e Capacitação das PME** - apresentando as principais fases do projeto e as ações desenvolvidas pelos interlocutores das equipas GLOBAZ, S.A. e ALBIPACK - Packaging Systems Solutions envolvidas no projeto.

GESTOR DE PROJETO LOBA:

Com base nas características e requisitos técnicos do projeto foi escalada a equipa de produção interna que levou a cabo a sua implementação. O Gestor de Projeto, Técnico da entidade prestadora do serviço Globaz, S.A. para este projeto foi o Diogo Resende.

O principal foco do seu trabalho, consistiu em:

- Levantamento das necessidades aprovadas no âmbito do projeto;
- Acompanhamento e supervisão interna de todas as fases do projeto.
- Articulação dos trabalhos e aprovações, entre a empresa ALBIPACK - Packaging Systems Solutions e a equipa de desenvolvimento da Globaz, S.A.;
- Testes e validação técnica de todas as fases do projeto.

REQUISITOS DO PROJETO

De acordo com a candidatura aprovada, o principal objetivo do trabalho centrou-se em criar um layout responsivo, capaz de se adaptar conforme o dispositivo que seja utilizado à do website, tendo em especial atenção a tipologia de fontes, botões e ligações facilitando a usabilidade e aumentando o tempo de navegação no website. Paralelamente a isso, um website que responda às melhores práticas de SEO de forma a que o mesmo consiga ter um bom ranking nos motores de busca.

PROJETO IMPLEMENTADO

Segue-se então a descrição das várias fases do projeto, bem como dos principais intervenientes.

Para o planeamento e concetualização das principais áreas da plataforma, foi integrada a equipa da Globaz, S.A., através do Gestor de Projeto e a equipa da ALBIPACK, através dos seus representantes. Esta fase de concetualização, teve o seu kick-off numa reunião conjunta, para avaliação das necessidades. Após esta primeira reunião, a equipa da Globaz, S.A., desenvolveu internamente um documento de briefing que foi utilizado ao longo do projeto como guia de desenvolvimentos. Este documento, foi aprovado pela ALBIPACK, numa segunda reunião conjunta.

O desenvolvimento do projeto cumpriu-se, posteriormente, em diferentes fases e pela seguinte ordem cronológica de tarefas:

1. **Web Design:** desenvolvimento de todas as interfaces da plataforma pela Globaz S.A. e respetiva aprovação junto da ALBIPACK;
2. **HTML Responsive:** desenvolvimento do HTML das interfaces previamente desenvolvidas pela Globaz S.A. e aprovadas pelo cliente ALBIPACK. Nesta fase, o cliente conseguia já validar toda a estrutura previamente desenhada, no browser do seu computador, numa versão mais aproximada do resultado final do trabalho perto do seu lançamento;
3. **Aprovação da fase de HTML** pela prestadora do serviço (Globaz S.A.) junto do cliente ALBIPACK;
4. **Análise HTML** – Após o término da fase de HTML, a equipa de Marketing Digital realizou uma análise exaustiva de forma a validar que o website responde às melhores práticas de SEO;
5. **Programação:** desenvolvimento da programação da plataforma e integração de Back Office e Front Office, pela prestadora do serviço Globaz S.A.;

6. **Implementação de Sales IQ** – Configuração e instalação da plataforma zoho sales iq
7. **Estratégia SEO Conteúdo**– Definição de uma estratégia de keywords para que se consiga mensurar e otimizar a presença digital do site, tendo por base o objetivo de indexação nos primeiros lugares do Google (SEO).
8. **Carregamento de conteúdos** de texto e imagens de produtos na plataforma e realização de testes finais de funcionalidade e usabilidade;
9. **Validação global do projeto** pelo cliente ALBIPACK;
10. **Certificado Digital** – Aquisição e configuração do certificado de segurança
11. **Lançamento online** da plataforma disponível em www.albipack.com
12. **Auditoria SEO** – Análise da componente SEO, certificando de que o website responde a todos os objetivos delineados de forma a que possa ter a melhor indexação nos motores de busca Google

RESULTADOS ALCANÇADOS

Com o projeto a fazer 1 ano após o lançamento online no dia 18/09/2019, é possível constatar que o projeto responde a todas as necessidades e objetivos traçados

Apresentando ótimos resultados quer de tráfego no website, como de leads obtidas. (quer através dos CTA's do website, quer da plataforma SALES IQ)

Comparação dados website

período: 18/09/2017 a 26/07/2018 com 18/09/2018 a 26/07/2019

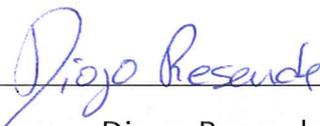
- Visualizações de páginas - aumentou de 14429 visualizações para 57313 visualizações
- Visualizações de páginas únicas - aumentou de 10948 visualizações para 36464 visualizações
- Tempo médio na página – aumentou de 53 seg. para 01:07seg

Dados Sales IQ - 50 leads

RESULTADOS ESPERADOS

Através dos serviços contratados, a ALBIPACK - Packaging Systems Solutions espera obter os seguintes resultados:

- Aumento de fluxo de contatos e leads através do Sales IQ;
- Permitir um acesso rápido, claro e eficiente a toda a informação;
- Permitir o acesso na hora a todos os utilizadores de uma apresentação da empresa assente a todos os serviços prestados pela mesma;
- Diferenciar-se da concorrência;
- Posicionar-se à frente dos concorrentes nas pesquisas Google e nas promoções digitais.



Diogo Resende

CUSTOMERS
LOVES **YOUR** BRAND



Designação do projeto | PME2World – “Programa de qualificação e capacitação das PME”

Código do projeto | POCI - 02-0853-FEDER-026478

Entidade beneficiária | ALBIPACK, LDA

Apoio Financeiro da União Europeia | Incentivo FEDER

Objetivos |

A empresa viu no projeto conjunto PME2WORLD a oportunidade de avançar com investimentos no domínio imaterial de competitividade da Economia digital e tecnologias de informação e comunicação com a implementação de ações ao nível do Marketing Digital e de Sistemas Informáticos (HW).

Desta forma, a empresa procedeu à redefinição da sua estratégia de presença digital com vista à inserção na economia digital, de forma a permitir a desmaterialização de variados processos com clientes e fornecedores por intermédio de ferramentas de marketing.

Com a realização deste investimento a empresa procurou alcançar um conjunto de objetivos:

- Atualizar o site institucional que, não só se encontrava obsoleto, como também não espelhava o posicionamento pretendido da ALBIPACK;
- Incorporar as ferramentas necessárias com o intuito de possibilitar todo o processo de gestão de toda a componente digital;
- Alcançar um maior número de pedidos de contacto de negócio;
- Aumentar a brand awareness da marca e presença digital;
- Definir um novo posicionamento.

Resultados |

A participação da ALBIPACK no projeto PME2WORLD possibilitou a esta desenvolver uma rede moderna de colocação de bens e serviços no mercado através da utilização das TIC, utilizando ferramentas de marketing inbound.

Isto permitiu à empresa fomentar a utilização das TIC no seio da Organização, permitindo não só melhorar a sua credibilidade e imagem, como potenciar o aumento de vendas quer para o mercado interno como para o mercado externo.

