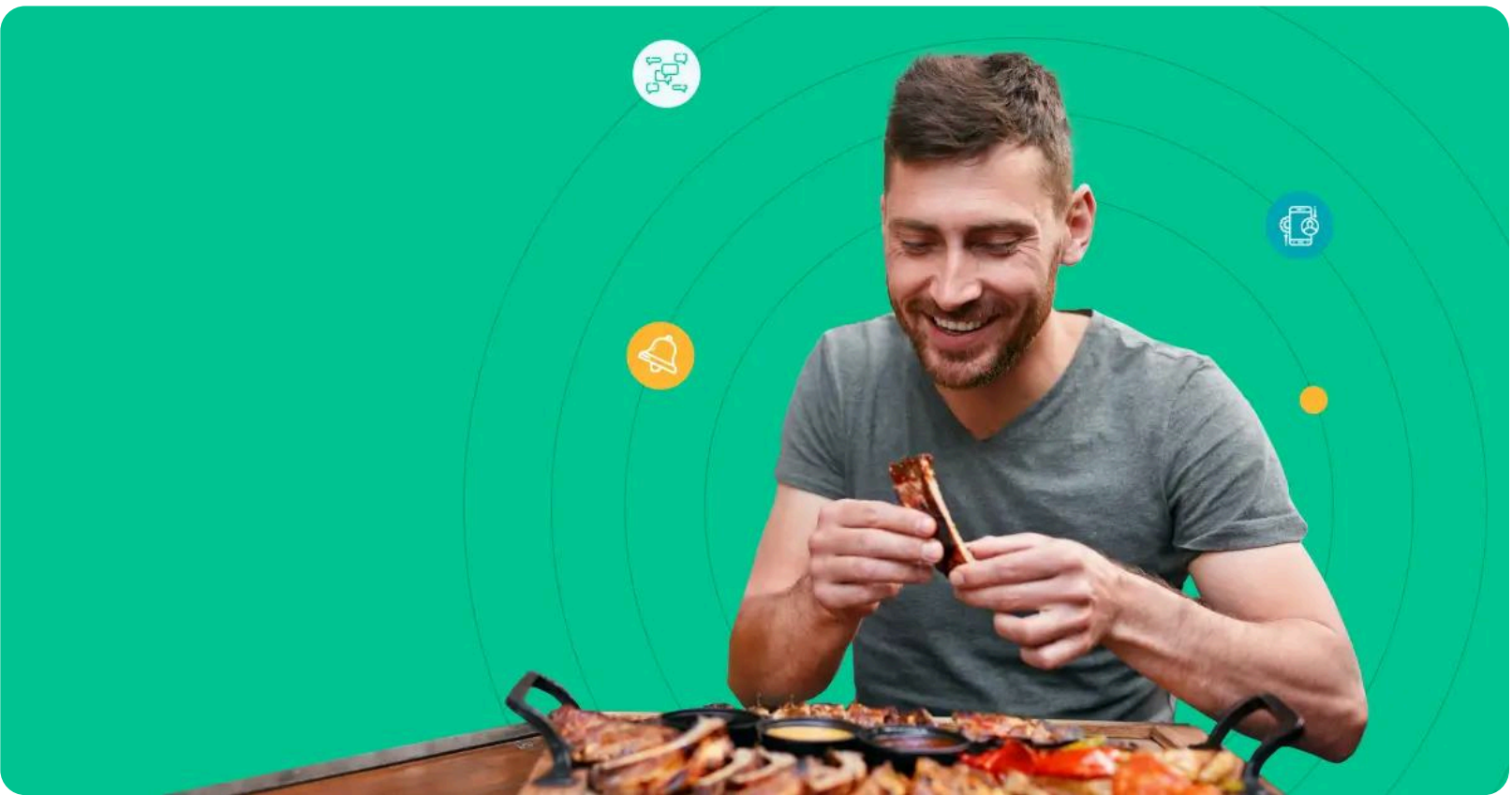


Como o Outback Personalizou Campanhas de Engajamento Usando MoEngage Insights



OUTBACK STEAKHOUSE

O Outback Steakhouse possui 155 restaurantes no Brasil e está presente em mais de 60 cidades brasileiras e 20 estados, além do Distrito Federal. No mundo, a marca está presente em 23 países da América, Ásia e Oceania. O primeiro restaurante no país foi inaugurado na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, em 1997. Com seus cortes especiais de carne e seus icônicos aperitivos, como a Bloomin’ Onion, o Outback se popularizou entre os brasileiros devido à qualidade e ao sabor marcante de sua culinária, somados ao atendimento descontraído e às instalações aconchegantes. Inspirado na cultura australiana, o restaurante enfatiza vários dos seus aspectos, como esportes, atrações turísticas, paisagens icônicas e tradições. Além disso, a marca oferece uma experiência única, divertida e de alta qualidade que, no Brasil, ficou conhecida como #MomentoOutback.



A plataforma MoEngage, como um todo, é fácil de entender e tem todos os recursos de engajamento do cliente que precisamos. Além disso, a plataforma sugeriu modelos/layouts que nos ajudaram a desenvolver essas comunicações. A disponibilidade da equipe para nos ajudar durante todo o processo de integração também foi imensamente valiosa.



Daniel Barbosa
Diretor de TI do Outback Steakhouse Brasil

Necessidade do Negócio

No Outback, o cliente está no centro de tudo. Com a transformação digital em seu auge, o Outback, como marca, mudou sua estratégia de marketing para torná-la digital-forward. A estratégia da equipe de marketing foi proporcionar uma experiência consistente em seu aplicativo móvel. A equipe do Outback queria:

1. Compreender melhor o comportamento do cliente em todo o aplicativo para obter insights mais profundos;
2. Utilizar esses insights para criar comunicações mais relevantes e personalizadas.

Solução MoEngage

A equipe definiu a estratégia de usar uma plataforma de engajamento para enviar mensagens personalizadas em canais como notificações push, e-mails, SMS e WhatsApp. Além disso, foi adicionado um limite de frequência a essas mensagens, cobrindo todos os pontos de contato do canal.

A equipe de marketing do Outback incorporou a MoEngage como sua parceira para o engajamento do cliente. A equipe, então, integrou suas plataformas existentes com a MoEngage usando SDK com react-native para as plataformas Android e iOS. Agora que a plataforma está em funcionamento, a equipe do Outback planeja lançar campanhas de engajamento personalizadas usando insights mais profundos sobre os clientes.

Products Used

Push Notification

Reach customers at the right time using AI-powered, targeted, [push notifications](#).

Sobre MoEngage

MoEngage é uma plataforma de engajamento do cliente baseada em insights, na qual mais de 1.500 marcas de consumo globais confiam, como Ajinomoto, Remessa Online, Outback, Domino’s, Nestlé, Deutsche Telekom, Magalu Consórcios e muito mais. A MoEngage capacita profissionais de marketing e proprietários de produtos com insights sobre o comportamento do cliente e a capacidade de agir com base nesses insights para envolver os clientes nos canais da web, dispositivos móveis, e-mail, redes sociais e mensagens. Marcas de consumo em 59 países usam o MoEngage para potencializar experiências digitais mensais para mais de um bilhão de clientes. Com escritórios em 13 países, a MoEngage é apoiada pela Goldman Sachs Asset Management, B Capital, Steadview Capital, Multiples Private Equity, Eight Roads, F-Prime Capital, Matrix Partners, Ventureast e Helion Ventures.

A MoEngage foi nomeada “Strong Performer” no relatório Gartner Peer Insights(™) Voice of the Customer: Multichannel Marketing Hubs Report 2025, “Contender” no relatório The Forrester Wave™: Real-Time Interaction Management, Q1 2024, e “Strong Performer” no relatório The Forrester Wave™ 2023. A MoEngage também foi destacada como Líder no IDC MarketScape: Worldwide Omni-Channel Marketing Platforms for B2C Enterprises 2023.

Para saber mais, visite www.moengage.com.