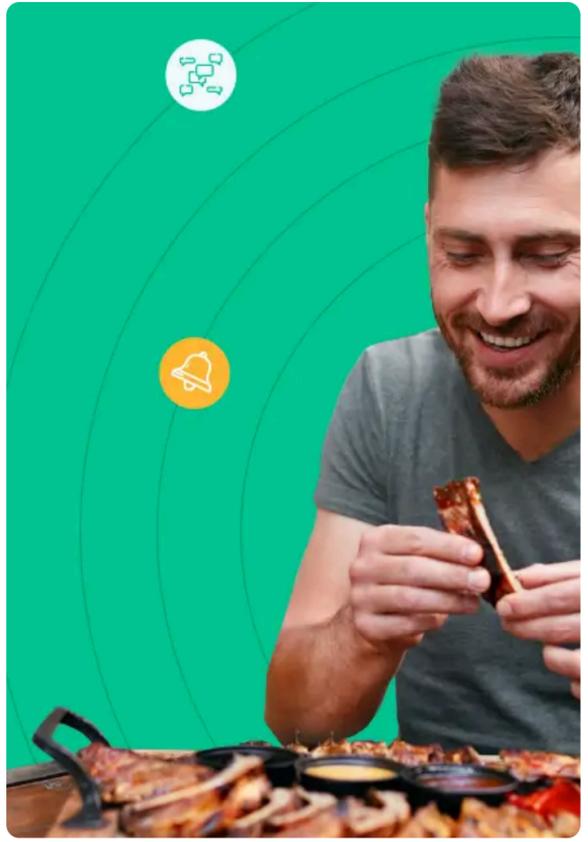


Como o Outback Personalizou Campanhas de Engajamento Usando MoEngage Insights

About Sobre o Outback



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, Sobre o Outback



, Sobre o Outback

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](#).

About MoEngage

MoEngage is the Middle East's #1 Customer Data and Engagement Platform (CDEP), most trusted by over 1,350 global consumer brands, including Galadari Brothers, DP World, Homzmart, Alsaif Gallery, Azadea, Botim, Gathern, Jazeera Airways, Mobily Pay, The ENTERTAINER, Othaim Markets, Seera Group, BFL, Apparel Group, Telda, Riva Fashion. MoEngage combines data from multiple sources to help brands gain a 360-degree view of their customers.

For over a decade, consumer brands in 60+ countries have been using MoEngage to power digital experiences for over a billion monthly customers. With offices in 15 countries, MoEngage is backed by Goldman Sachs Asset Management, B Capital, Steadview Capital, Multiples Private Equity, Eight Roads, F-Prime Capital, Matrix Partners, Ventureast, and Helion Ventures.

MoEngage was the only vendor to be named a Customers' Choice Vendor in the Gartner Peer Insights™ Voice of the Customer: Email Marketing Report 2025, Contender in The Forrester Wave™: Real-Time Interaction Management, Q1 2024 report, and Strong Performer in The Forrester Wave™ 2023 report. MoEngage was also featured as a Leader in the IDC MarketScape: Worldwide Omni-Channel Marketing Platforms for B2C Enterprises 2023.

To learn more, visit www.moengage.com.