

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

### Colocar no website

**Designação do projeto:** Vale Oportunidades de Internacionalização

**Objetivo temático:** OT3 Reforçar a Competitividade das PME's

**Prioridade de Investimento:** PI 3.2 - O desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à internacionalização

**Tipologia de Intervenção:** TI 52 - Internacionalização das PME

**Região de intervenção:** Centro - Programa Operacional Regional do Centro

**Código do projeto:** NUP CENTRO-02-0752-FEDER-040667

**Entidade beneficiária:** Enérgica - Academia de Formação e Consultoria, Lda.

**Data de aprovação:** 22-05-2019

**Data de início:** 08-06-2019

**Data de conclusão:** 07-06-2020

**Custo total elegível:** FEDER – 13.000,00 EUR

**Apoio financeiro da União Europeia:** 9.750,00 EUR

**Objetivos, atividades e resultados esperados/atingidos:** O presente projeto englobou a aquisição de um serviço de consultoria, no domínio da Internacionalização, para a elaboração de um estudo de mercado internacional (tendo em conta os mercados-alvo internacionais previamente selecionados), a elaboração de uma estratégia de marketing internacional, elaboração de um plano de ações de marketing internacional e prospeção e captação de novos clientes (com deslocação e contato com potenciais clientes) que potencie os resultados de vendas a curto/médio prazo e otimize os custos relacionados com o investimento em internacionalização, através de uma correta avaliação e diagnóstico do mercado e das ferramentas e estratégias mais indicadas. No final do projeto a empresa tem um estudo de mercado, uma estratégia de internacionalização e um plano de ações de marketing internacional, deverá ter identificadas práticas e melhorias a implementar na empresa, que se refletem nos seguintes outputs:

- Estudo de mercado internacional (Espanha);
- Plano de Ações de Marketing Internacional;
- Prospeção e captação de novos clientes (com deslocação e contato com potenciais clientes) nos mercados identificados (Espanha);
- Uma ação de prospeção a feira internacional em Espanha;
- Registo e utilização de algumas plataformas potenciadoras da internacionalização e de aproveitamento de oportunidades de negócio a nível internacional (exemplo do AICEP (Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal) e Enterprise Europe Network (uma rede de serviços para ajudar as empresas a inovar e a competir melhor no espaço europeu. Formada por mais de 500 pontos de contacto, espalhados por 44 países na Europa, a rede oferece um conjunto de serviços descentralizados e de proximidade, que apoiam as PME no seu processo de internacionalização e no encontro de parceiros estratégicos para a inovação e o desenvolvimento sustentado dos seus negócios).