

PROGRAMA STEP BY STEP





A Nossa Dica para um Processo de Internacionalização com Sucesso

Antes de decidir exportar ou internacionalizar conheça primeiro o mercado.

Todos sabem que hoje o desígnio habitual é **“Exportar! Exportar!”**

No entanto e face à diversidade dos mercados externos, não basta ter um bom produto ou serviço ou adquirir um estudo de mercado, é fundamental ser prudente e:

- Entender a cultura e os hábitos de consumo do país
- Conhecer as pessoas, as potencialidades, o negócio e estratégias de entrada
- Desenvolver um capital de confiança, adquirir conhecimento e informação adequada sobre potenciais parceiros de negócio

Na realidade é necessário **“ver com os nossos olhos”**, experienciar as necessidades de mercado e a sua actividade e tal só é possível se o fizermos presencialmente.

Conheça o nosso **“Programa Step By Step”** e as visitas de prospecção **“Taylor Made”**



PROGRAMA STEP BY STEP

Embora existam diversas missões empresariais a distintos mercados a NewEvents Global ciente que cada empresa tem as suas especificidades e objectivos decidiu criar um programa de visitas personalizadas aos mercados, o “Programa Step By Step”

Principais Vantagens

- Não terá que esperar pela realização de uma missão comercial em datas fechadas e com conteúdos generalistas
- Não existe risco de cancelamento ou adiamento por falta de inscrições
- Garantia de não participação de concorrentes nos contactos efectuados
- Desenvolvimento de um programa à medida das suas necessidades e objetivos
- Organização de uma agenda de reuniões personalizada
- Consultoria individual e acompanhamento durante a sua visita ao mercado
- Garantia de conhecimento da cultura, das pessoas e da realidade socioeconómica do país pretendido por especialistas locais
- Poder decidir em consciência e de forma racional baseado no conhecimento pessoal da realidade local e adequar a sua estratégia de entrada nos mercados externos



PROGRAMA STEP BY STEP

Apresentação e Metodologia

Partindo do princípio que a empresa considera que determinado mercado representa uma oportunidade efectiva para a expansão do seu negócio e que a NewEvents Global detém o conhecimento da realidade empresarial do mercado externo em causa, desenvolvemos assim competências para apoiar o empresário em todo o processo de planeamento de visita ao mercado. Neste sentido, propõem-se de acordo com a empresa definir a seguinte metodologia:

- 1 – Elaboração do perfil da empresa
- 2 – Identificação dos objetivos e necessidades de forma a definir o plano de visita
- 3 – Planeamento e organização da visita ao mercado
- 4 – Agendamento prévio com instituições facilitadoras e parceiros de negócio
- 5 – Acompanhamento durante todo o programa
- 6 – Relatório de conclusões e Recomendação



PROGRAMA STEP BY STEP

Apresentação e Metodologia

Na preparação da visita acompanhada ao mercado alvo, considera-se a organização de uma viagem de 5 dias que proporcione ao empresário a convivência com a realidade local, a angariação de contatos, informação socioeconómica, experiência de mercado, assim como, o contato com a cultura local.

Durante essa semana serão planeados momentos como:

- Reuniões com parceiros de forma a obter conhecimento sobre questões políticas, sociais, fiscais e culturais, entre outras
- Visitas privadas com parceiros institucionais (Instituições de Comércio Externo, Câmaras de Comércio, Associações Sectoriais)
- Visitas/reuniões a potenciais parceiros de negócio, fornecedores e distribuidores, de acordo com objectivo do empresário
- Acções sociais: refeições, encontros informais com empresários locais e prescritores de opinião, para aprofundamento do mercado



PROGRAMA STEP BY STEP

Conclusões e Recomendações

No final da viagem será compilada toda a informação para que a empresa possa ficar em condições de tomar uma decisão sobre as formas de internacionalizar o seu negócio.

Posteriormente a NewEvents Global apresentará um relatório onde resumirá todas as actividades e considerações relevantes da sua viagem assim como, apresentará a sua sugestão para o desenvolvimento do processo de internacionalização da empresa.



PROGRAMA STEP BY STEP

Proposta de Programa de Viagem

1.º Dia: Contacto Inicial com o País

- Reunião local com o objectivo de elucidar o empresário sobre a realidade social, política, económica e fiscal do país, barreiras de entrada e de saída, atractividade do mercado, riscos, assim como da sua cultura e costumes.
- Momento para responder a todas as perguntas do mercado e informações úteis
- Breve tour turístico pela cidade
- Wellcome lunch

2.º Dia: Estabelecimento de Rede de Contatos Institucionais

- Reunião com parceiros institucionais nomeadamente, Instituições de Comércio Externo, Câmaras de Comércio, Associações Sectoriais e Federações Industriais e Comerciais, de forma a estabelecer uma rede de contactos e conhecimento dos requisitos e apoio que podem existir para desenvolver o seu processo de internacionalização



PROGRAMA STEP BY STEP

Proposta de Programa de Viagem

3.º e 4.º Dias: Estabelecer Rede de Contactos Empresariais

- Reuniões pré-agendadas com potenciais parceiros de negócio e de acordo com os objectivos estabelecidos pela empresa
- Fornecedores de produtos/serviços de acordo com a tipologia da empresa
- Parceiros comerciais (distribuidores, representantes, agentes, concorrentes, fabricantes, entre outros)

5.º Dia: Conhecimento da Cultura

- Dia livre, oportunidade para reforçar contactos, compras, turismo, conhecimento da cultura, divertimento.
Farewell Drink com o consultor para avaliação e comentários sobre a visita



PROGRAMA STEP BY STEP

No mundo

Mercados onde operamos este programa:

- Brasil
- Portugal
- Espanha
- China/Macau
- Golfo Pérsico
- México
- Canadá
- USA
- Moçambique





PROGRAMA STEP BY STEP

Atividades Complementares

- Elaboração de um plano de negócios
- Assessoria à implantação do plano de negócios
- Organização do evento de apresentação a potenciais clientes/parceiros no mercado
- Gestão e organização de participação em feiras
- Assessoria jurídica, legal e fiscal no mercado
- Assessoria na constituição da empresa e registo da empresa
- Assessoria comercial e procedimentos de distribuição
- Assessoria na definição e estratégias de marketing internacional
- Procura de instalações/escritórios
- Apoio logístico
- Recrutamento de pessoal
- Assessoria na organização da viagem e alojamento
- Serviços de contabilidade
- Processo de candidatura de apoio à internacionalização no âmbito do QREN (EU)