

PROJETO

MINHO EXPORT



O Projeto

MISSÃO | OBJETIVOS

O Projeto Minho - Capacitar para Internacionalizar tem como Missão a Capacitação das Micro, pequenas e medias empresas no Minho e apoio para mobilizar esforços na definição de estratégias de internacionalização e abordagens a mercados externos, reforçando desta forma a competitividade territorial do Minho.

Os principais objetivos são:

- Reforçar, no território Minho, os instrumentos e mecanismos de capacitação que potenciem a internacionalização das PME's deste território;
- Desenvolver ações integradas em torno do eixo “conhecimento, capacitação e promoção”, que reforcem as estratégias de internacionalização e abordagens aos mercados externos, das micro e PME's do Minho, inseridas em atividades económicas que valorizam os recursos endógenos desta região, e contribuam para a concretização da Estratégia de Especialização Inteligente da Região Norte;
- Fomentar a cooperação entre as entidades que no Minho se dedicam à promoção da capacitação para a internacionalização e fazer a interface entre as micro, pequenas e médias empresas do Minho com as Entidades setoriais que se dedicam a ações de promoção internacional;
- Contribuir para dar resposta aos desafios existentes na Região Minho no que respeita à Inovação, Competitividade e Internacionalização das micros e PME's, com repercussões positivas na criação de emprego, riqueza, no aumento de volume de exportações e no desenvolvimento económico e social deste território.



Territórios de Intervenção



PARCEIROS INSTITUCIONAIS

O Projeto Minho - Capacitar para Internacionalizar vai atuar e intervir no território do Minho, abrangendo as NUT III Minho-Lima, Cávado e Ave, representadas pela INCUBO - Incubadora de Iniciativas Empresariais Inovadoras, e TecMinho - Associação Universidade-Empresa para o Desenvolvimento.



DESTINATÁRIOS

Micro, pequenas e médias empresas no Minho que pretendem apoio nos domínios da exportação e internacionalização e que pertencem a um dos em três segmentos de especialização:

Cultura, Criação e Moda

Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Sistemas Agroambientais e Alimentação

Ações do Projeto

a desenvolver em cada um dos territórios de intervenção



WORKSHOPS

Mercados-alvo



SESSÕES TÉCNICAS

Plano de marketing internacional



MENTORING

Apoio à realização de diagnóstico e plano de ação da empresa, para a internacionalização

Ações do Projeto

a desenvolver em cada um dos territórios de intervenção



01 Know it!

WORKSHOPS

Mercados-alvo

Minho-Lima

WORKSHOPS

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor do Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Local: Arcos de Valdevez

Data: 27 de março de 2019

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor de Sistemas Agroambientais e Alimentação

Local: Monção

Data: 10 de abril de 2019

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor de Cultura, Criação e Moda

Local: Viana do Castelo

Data: 14 de maio de 2019

Imagem: Arcos de Valdevez





Cávado

WORKSHOPS

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor do Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Local: Braga

Data: 7 de maio de 2019

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor de Sistemas Agroambientais e Alimentação

Local: Barcelos

Data: 9 de abril de 2019

Workshop

Tema: Mercados Externos para o setor de Cultura, Criação e Moda

Local: Vila Verde

Data: 9 de maio de 2019

Imagem: Braga

Ave

WORKSHOPS

Workshop 1

Tema: Mercados Externos para o setor do Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Local: Póvoa de Lanhoso

Data: 28 de março de 2019

Workshop 2

Tema: Mercados Externos para o setor de Sistemas Agroambientais e Alimentação

Local: Vila Nova de Famalicão

Data: 8 de maio de 2019

Workshop 3

Tema: Mercados Externos para o setor de Cultura, Criação e Moda

Local: Guimarães

Data: 15 de maio de 2019

Imagem: Guimarães



Ações do Projeto

a desenvolver em cada um dos territórios de intervenção



SESSÕES TÉCNICAS

Plano de marketing internacional

02

Learn it!

Minho-Lima

SESSÕES TÉCNICAS

Sessão 1

Tema: Onde? Quando? Como? Seleção de Mercados

Local: Arcos de Valdevez

Data: 3 de abril de 2019

Sessão 2

Tema: Diagnóstico, Análise SWOT, Definição Estratégica, 4P's

Local: Valença

Data: 7 de maio de 2019

Sessão 3

Tema: Serviço Logístico aos Clientes, Gestão de Transportes/Incoterms

Local: Ponte de Lima

Data: 21 de maio de 2019

Sessão 4

Tema: Ferramentas de Comunicação para a Prospeção e Mercados Externos;

Variáveis Culturais na Comunicação Internacional

Local: Viana do Castelo

Data: 28 de maio de 2019

Imagem: Caminha





Cávado

SESSÕES TÉCNICAS

Sessão 1

Tema: Onde? Quando? Como? Seleção de Mercados

Local: Braga

Data: 5 de abril de 2019

Sessão 2

Tema: Diagnóstico, Análise SWOT, Definição Estratégica, 4P's

Local: Braga

Data: 12 de abril de 2019

Sessão 3

Tema: Serviço Logístico aos Clientes, Gestão de Transportes/Incoterms

Local: Vila Verde

Data: 16 de maio de 2019

Sessão 4

Tema: Ferramentas de Comunicação para a Prospeção e Mercados Externos;

Variáveis Culturais na Comunicação Internacional

Local: Braga

Data: 23 de maio de 2019

Ave

SESSÕES TÉCNICAS

Sessão 1

Tema: Onde? Quando? Como? Seleção de Mercados

Local: Guimarães

Data: 4 de abril de 2019

Sessão 2

Tema: Diagnóstico, Análise SWOT, Definição Estratégica, 4P's

Local: Vila Nova de Famalicão

Data: 11 de abril de 2019

Sessão 3

Tema: Serviço Logístico aos Clientes, Gestão de Transportes/Incoterms

Local: Fafe

Data: 22 de maio de 2019

Sessão 4

Tema: Ferramentas de Comunicação para a Prospeção e Mercados Externos;

Variáveis Culturais na Comunicação Internacional

Local: Guimarães

Data: 29 de maio de 2019

Imagem: Mondim de Basto



Ações do Projeto


a desenvolver em cada um dos territórios de intervenção

03 Be Prepared!



MENTORING

Apoio à realização de diagnóstico e plano de ação da empresa, para a internacionalização



Conteúdos Programáticos*

WORKSHOPS

*Mercados abordados: Espanha, França, Alemanha, Itália, Reino Unido, Países Nórdicos.



WORKSHOP

Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio do Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspetos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.

Orador: Pedro Lopes

Relembre as datas e Locais:

Data: 27 de março de 2019

Local: Arcos de Valdevez

Data: 28 de março de 2019

Local: Póvoa de Lanhoso

Data: 7 de maio de 2019

Local: Braga

Orador: Ana Pinto

Relembre as datas e Locais:

Data: 9 de abril de 2018

Local: Barcelos

Data: 10 de abril de 2019

Local: Monção

Data: 8 de maio de 2019

Local: Vila Nova de Famalicão

WORKSHOP

Sistemas Agroambientais e Alimentar

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio do Setor Alimentar no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspectos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.





WORKSHOP

Cultura, Criação e Moda

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio da Cultura, Criação e Moda no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspetos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.

Orador: Sylvie Marques

Relembre as datas e Locais:

Data: 14 de maio de 2019

Local: Viana do Castelo

Data: 9 de maio de 2019

Local: Vila Verde

Data: 15 de maio de 2019

Local: Guimarães

WORKSHOP 1

Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio do Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspectos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.

Orador: Pedro Lopes

Data: 27 de março de 2019

Local: Arcos de Valdevez

Data: 28 de março de 2019

Local: Póvoa de Lanhoso

Data: 7 de maio de 2019

Local: Braga

WORKSHOP 2

Sistemas Agroambientais e Alimentar

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio do Setor Alimentar no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspectos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.

Orador: Ana Pinto

Data: 9 de abril de 2018

Local: Barcelos

Data: 10 de abril de 2019

Local: Monção

Data: 8 de maio de 2019

Local: Vila Nova de Famalicão

WORKSHOP 3

Cultura, Criação e Moda

Manhã

- Minho – Região Exportadora;
- Panorama geral domínio da Cultura, Criação e Moda no contexto europeu;
- Principais subsetores exportadores;
- Tendências do setor;
- Principais players;

Tarde

- Execução de diagnóstico e desenvolvimento de ferramentas individuais para a abordagem aos mercados:
 - Apresentação Comercial;
 - Certificações no Setor;
 - Aspectos negociais valorizados pelo Setor;
 - Definição do perfil do potencial cliente;
 - Comunicação com o cliente.

Orador: Sylvie Marques

Data: 14 de maio de 2019


Local: Viana do Castelo

Data: 9 de maio de 2019

Local: Vila Verde

Data: 15 de maio de 2019

Local: Guimarães



Conteúdos Programáticos

SESSÕES TÉCNICAS

SESSÃO 1

Exportar: Onde? Como? Quando?

- Motivações para a internacionalização
- Mercados internacionais a privilegiar
- Modos de entrada em mercados internacionais
- As novas variáveis a ter em conta num processo de internacionalização
- Apresentação da ferramenta de seleção de mercados prioritários

Oradores: Filipe Silva e Pedro Lopes

Local: Arcos de Valdevez

Data: 3 de abril de 2019

Local: Guimarães

Data: 4 de abril de 2019

Local: Braga

Data: 5 de abril de 2019

SESSÃO 2

Ferramentas de Marketing Internacional

- O Plano de Internacionalização: introdução, estrutura e principais pontos a considerar
- Diagnóstico (análise interna e externa; concorrência; PESTEL; análise SWOT)
- Definição de objetivos e da estratégia (segmentação; posicionamento; B2B ou B2C?)
- Marketing-Mix em contexto internacional (o que devo manter e o que devo mudar?)

Oradores: Filipe Silva e Pedro Lopes

Local: Vila Nova de Famalicão

Data: 11 de abril de 2019

Local: Braga

Data: 12 de abril de 2019

Local: Valença

Data: 7 de maio de 2019

SESSÃO 3

Logística e Distribuição

- A logística na perspetiva dos negócios internacionais
- Gestão de transportes em contexto internacional
- Documentos relevantes para a gestão de transportes internacionais
- Incoterms
- Casos de empresas

Oradores: Pedro Lopes e Bruno Ribeiro

Local: Vila Verde

Data: 16 de maio de 2019

Local: Ponte de Lima

Data: 21 de maio de 2019

Local: Fafe

Data: 22 de maio de 2019

SESSÃO 4

Ferramentas de comunicação internacional

- A importância da língua e das diferenças culturais
- Tradução vs. Localização
- A implementação do plano e a abordagem proactiva de mercados
- Ferramentas de comunicação
- Casos de empresas

Oradores: Filipe Silva e Cristina Meireles

Local: Braga

Data: 23 de maio de 2019

Local: Viana do Castelo

Data: 28 de maio de 2019

Local: Guimarães

Data: 29 de maio de 2019

EQUIPA DE IMPLEMENTAÇÃO



Juliana Teixeira

Consultora sénior na Market Access e desempenha o cargo de International Business Expert & Business Unit Manager. Expert na área do apoio à internacionalização de empresas, nomeadamente no desenvolvimento de Planos Estratégicos de Internacionalização, capacitação de empresas e prospeção de novos mercados.



Cristina Meireles

Consultora na Market Access, e desempenha a função de Communication Manager. Experiência na organização e acompanhamento de missões corporativas e na definição de estratégias de Marketing Mix adaptadas ao setor privado.



Filipe Silva

Consultor na Market Access, e desempenha a função de Business Unit Manager para a área da gestão e desenvolvimento de conhecimento, como desenvolvimento de estudos de Mercado setoriais e multisectoriais, organização e acompanhamento de missões corporativas, análise de dados e definição de estratégias de Marketing Mix.



Sylvie Marques

Consultora Sénior na Market Access, e desempenha a função de Business Unit Manager para a área de desenvolvimento comercial. Expert em negócios internacionais. Tem participado em diferentes áreas de especialização, nomeadamente em sessões técnicas de capacitação a quadros de empresas privadas, prospeção de novos mercados e desenvolvimento de Planos Estratégicos de Internacionalização para empresas do setor privado.



Pedro Lopes

Consultor na Market Access, e desempenha a função de Project Manager em projetos nacionais e internacionais relacionados com diversas áreas, nomeadamente no setor desportivo e no setor agroalimentar. Experiência em organização e acompanhamento de missões corporativas, análise de dados e definição de estratégias de Marketing Mix e Business Plan.



Ana Pinto

Consultora na Market Access, e desempenha a função de Business Unit Manager para a área de Missões Inversas e Institucionais. Tem participado em diferentes áreas de especialização, nomeadamente em diversos projetos relacionados com o setor agroalimentar e metalurgia, prospeção de novos mercados e desenvolvimento de Planos Estratégicos de Internacionalização para empresas do setor privado.



Bruno Ribeiro

Consultor na Market Access, desempenhando funções administrativas e gestão de infraestruturas, no apoio directo à administração da organização. Experiência em organização e acompanhamento de missões corporativas, bem como em Logística e Transportes.



João Sardo

Consultor Sénior na Market Access, e expert em negócios internacionais, tendo vindo a participar, desde 2012, em diferentes áreas de especialização, nomeadamente em workshops, formações na área da internacionalização, sessões técnicas de capacitação junto de diferentes públicos-alvo, prospeção de novos mercados e desenvolvimento de Planos Estratégicos de Internacionalização para empresas do setor privado.

Inscrições Abertas

Encontram-se abertas as inscrições à participação das empresas, seguindo-se a fase de seleção das 15 empresas por Território de Intervenção (5 por domínio de atividade), que irão beneficiar de sessões de mentoring especializado:

- Domínio I: Cultura, Criação e Moda;
- Domínio II: Capital Simbólico, Tecnologias e Serviços de Turismo;
- Domínio III: Sistemas Agroambientais e Alimentação.

Com exceção destas sessões de mentoring, todas as empresas poderão participar nas restantes iniciativas, não existindo qualquer limite no número de empresas que podem participar nesses mesmos eventos (sessões técnicas, workshops).



PROCURAMOS O SUCESSO PARA O SEU NEGÓCIO



DIAGNOSTICAR E
CONHECER PARA
INTERNACIONALIZAR



QUALIFICAR PARA
INTERNACIONALIZAR



CAPACITAR PARA
INTERNACIONALIZAR



CONSULTORIA
ESPECIALIZADA À
EXPORTAÇÃO



Mais informações em: www.minhoexport.pt

