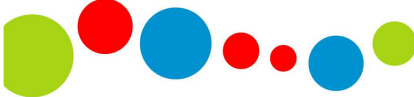


aicep Portugal Global

LOJA DA
EXPORTAÇÃO



Índice

Índice

1. Conceito
2. Abordagem
3. Onde nos pode encontrar?





Conceito das Lojas da Exportação



Conceito das Lojas da Exportação

As Lojas da Exportação representam uma oportunidade para alargar a base exportadora (1 dos 3 objectivos estratégicos da aicep), numa politica de proximidade às empresas, através de um novo canal de relacionamento.

As Lojas de Exportação são uma parceria AICEP – IAPMEI, criadas no âmbito da RCM nº115/2009, de 15 de Dezembro.



Objectivo e
Clientes - Alvo
(*Target*)

- Alargar a base exportadora nacional, apostando num serviço de informação e apoio técnico, numa lógica de proximidade ao tecido empresarial
- Empresas potencialmente exportadoras (sem ou reduzida experiencia internacional)





Abordagem das Lojas da Exportação

Abordagem das Lojas da Exportação

(o caso português)

ILUSTRATIVO

Segmentos de Mercado



Produtos / Serviços



Cadeia de Valor do Processo de Internacionalização/Exportação



Recursos





Abordagem das Lojas da Exportação

Posicionamento
da Loja

Atendimento comercial e apoio técnico, em que as empresas revelam necessidades explícitas, as quais são satisfeitas pelo portfólio (oferta) de Produtos e Serviços da aicep.

Organização da oferta de Produtos e Serviços

Saber

Agir

Promover

Vender

Cadeia de Valor do Processo de Internacionalização



Abordagem das Lojas da Exportação



Saber

Consiste na preparação da empresa para o processo de internacionalização, sendo relevante a obtenção de informação sobre as vantagens da internacionalização, estratégias e formas de abordagem aos mercados, casos de sucesso, factores críticos, informação de mercados, etc.



Agir

Neste momento, a empresa necessita adquirir as competências específicas e capacidades para abordar os mercados externos. Assim, é necessário:

- 1) identificar informação mais detalhada de potenciais clientes/parceiros/fornecedores,
- 2) adaptar os processos do negócio (de produção, a política de distribuição, a comunicação, a comercialização, etc.) para a abordagem aos mercados internacionais (incluindo a necessária alocação/obtenção de recursos humanos e financeiros),
- 3) obter informação detalhada sobre procedimentos aplicáveis às transacções comerciais, etc.





Abordagem das Lojas da Exportação

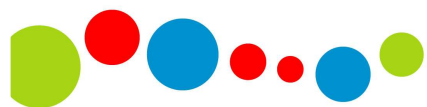


Após a fase de preparação anterior, a empresa inicia a abordagem aos mercados através de contactos directos com Clientes / distribuidores / parceiros) e acções de divulgação (individuais e colectivas).



Neste momento a empresa desenvolve actividades que facilitam a concretização de negócios e que consolidam a sua presença comercial nos mercados.





Produtos e Serviços para cada fase do processo Internacionalização



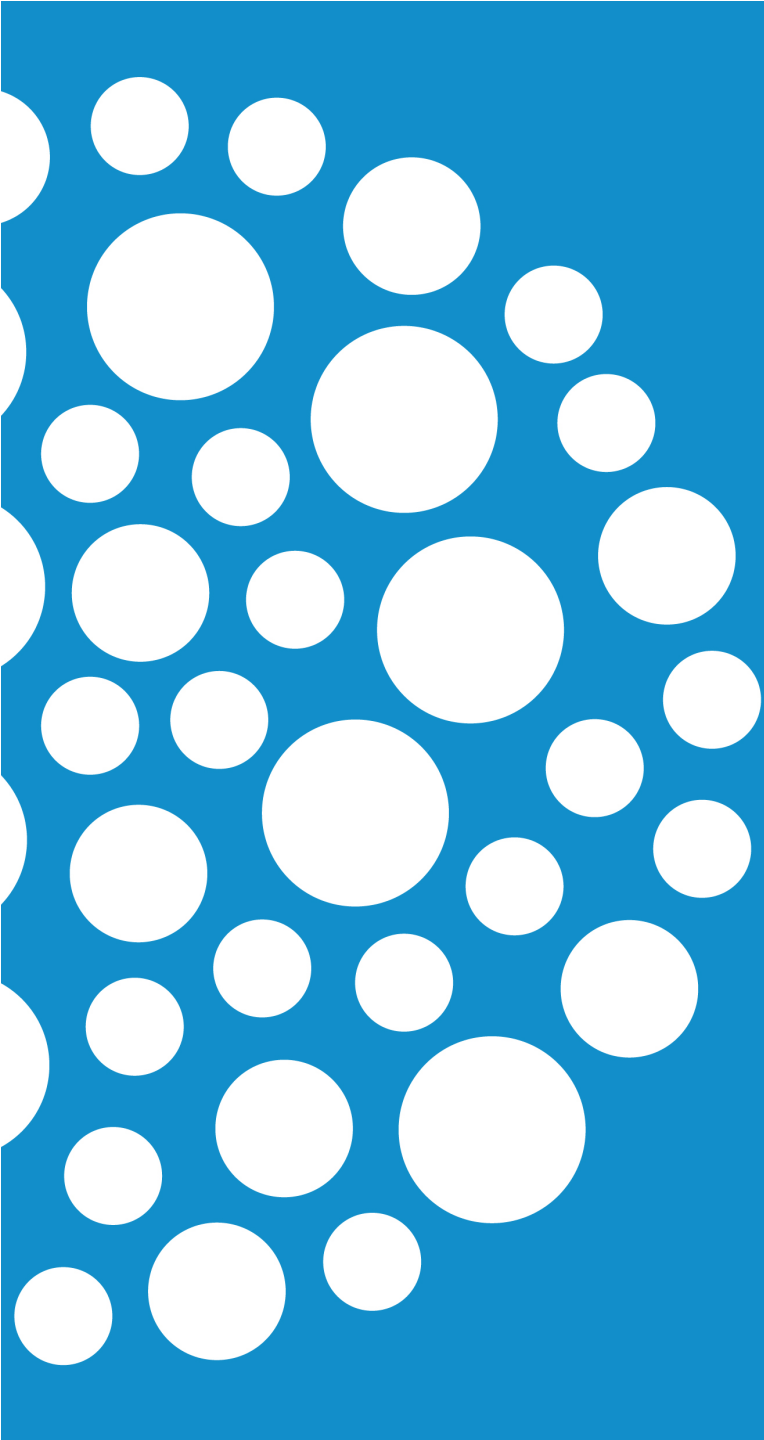
- ✓ Fichas e Dossier de Mercados
- ✓ Informação Regulamentar
- ✓ Oportunidade de Negócios
- ✓ Listas de Potenciais Clientes Estrangeiros
- ✓ Informação sobre Feiras no Estrangeiro e Missões Empresariais
- ✓ ABC Mercado, Como Vender em..., Conhecer Mais Mercado
- ✓ Informação sobre QREN, Inov Contacto e Export
- ✓ Informação sobre Seguros Crédito
- ✓ Informações Estatística
- ✓ Guia do Exportador

- ✓ Apoio Directo da Rede
- ✓ Candidaturas aos Sistemas de Incentivos
- ✓ Instrumentos de Financiamento e Gestão de Risco
- ✓ Inov Export e Inov Contacto
- ✓ Fundo para a Internacionalização

- ✓ Feiras Internacionais
- ✓ Missões Empresariais (individuais e conjuntas)
- ✓ Eventos Empresariais promovidos pelas Empresa com Apoio da Rede
- ✓ Mostra de Produtos e Serviços nos Mercados
- ✓ Outras Acções de Prospecção, Imagem e Divulgação nos Mercados (com recurso à Rede ou a desenvolver por dinamização do *PortugalNews* nos mercados externos)
- ✓ PortugalNews

- ✓ Iniciativas de Apoio ao Negócio da Empresa efectuadas pela Rede Externa
- ✓ Networking
- ✓ Apoio à Cadeia Logística e de Processo
- ✓ Serviço de Apoio às empresas
- ✓ Diplomacia Económica, Acções de Promoção e Relações Publicas
- ✓ Seguros de Crédito





Onde nos pode encontrar?



Onde nos pode encontrar?

AVEIRO

Rua da Boavista
Alagoas – Esgueira
3800-115 Aveiro
T: 234 302 459

Contacto: António Ramos

(antonio.ramos@portugalglobal.pt)

COIMBRA

Rua de Olivença,
Edifício Topázio, 11 – 1º
3000 – 306 Coimbra
T: 239 853 979

Contacto: João Cunha Ferreira

(joao.cunha.ferreira@portugalglobal.pt)

FARO

Rua Dr. Pinheiro Rosa
Edifício DRE Algarve
8005 – 546 Faro
T: 289 895 806

Contacto: Ana Catarina Brito

(ana.brito@portugalglobal.pt)

BRAGA

Av. Dr. Francisco Pires Gonçalves, 1
4710-911 Braga
T: 253 206 607

Contacto: Pedro Almeida

(pedro.almeida@portugalglobal.pt)

COVILHÃ

Praça do Município – Edifício BNU, 4º
6200 – 073 Covilhã
T: 275 330 553

Contacto: Joana Barros

(joana.barros@portugalglobal.pt)

BRAGANÇA

Av. Sá Carneiro, 68 – S/Loja
5300-081 Bragança
T: 273 300 005

Contacto: Tatiana Gomes

(tatiana.gomes@portugalglobal.pt)

ÉVORA

Rua do Valasco, 19 – C
7000 – 878 Évora
T: 266 739 703

Contacto: Martim Louro

(martim.louro@portugalglobal.pt)





Onde nos pode encontrar?

GUARDA

Parque Industrial da Guarda, Lote 37
6300 – 625 Guarda
T: 271 220 847

Contacto: Marta Jorge

(marta.jorge@portugalglobal.pt)

PORTO

Rua dos Salazares, 842
4100 – 442 Porto
T: 226 152 077
leporto@portugalglobal.pt

VISEU

Av. Infante D. Henrique, 105
3510 – 070 Viseu
T: 232 483 442

Contacto: Melanie Morais

(melanie.morais@portugalglobal.pt)

LEIRIA

Av. Bernardo Pimenta, Edifício NERLEI
2403 – 010 Leiria
T: 244 817 904

Contacto: Maria João Borges

(maria.borges@portugalglobal.pt)

SINES

Sines Tecnopólo, Z.I.L.II, Lote 122-A
7520 – 309 Sines
T: 269 000 366

Contacto: Ana Luísa Fonseca

(ana.fonseca@portugalglobal.pt)

LISBOA

Estrada do Paço do Lumiar
Campus do Lumiar,
Edifício A
1649 – 038 Lisboa
T: 213 836 000
(lelisboa@portugalglobal.pt)

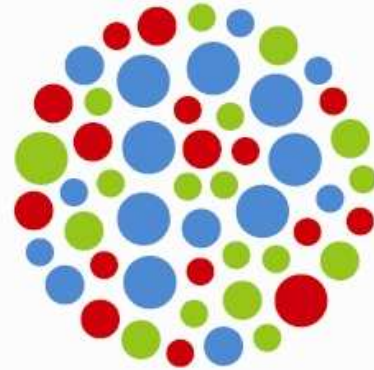
TORRES NOVAS

Várzea de Mesiões, Edifício NERSANT
Apartado 177
2354 – 909 Torres Novas
T: 249 839 500

Contacto: Alírio Oliveira

(alirio.oliveira@portugalglobal.pt)





aicep Portugal Global

LOJA DA
EXPORTAÇÃO