

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Designação do projeto | SIKAWA_EXPORTA

Código do projeto | CENTRO-02-0752-FEDER-025307

Objetivo principal | REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Região de intervenção | CENTRO

Entidade beneficiária | SIKAWA, LDA agora designada por SENSIT - HOME & HOTEL CONCEPT, LDA

Data de aprovação | 2017-05-18

Data de início | 2017-03-17

Data de conclusão | 2019-03-16

Custo total elegível | 112.221,50 EUR

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER – 50.499,68 EUR

Apoio financeiro público nacional/regional | NÃO APLICÁVEL

Objetivos, atividades e resultados esperados/atingidos

Através do desenvolvimento do projeto de internacionalização, a SIKAWA, LDA, pretende aumentar o seu volume de negócios internacional, através da entrada em três mercados externos, designadamente Alemanha, Espanha e Reino Unido, assim como consolidar a sua posição no mercado francês.

De modo a atingir o objetivo acima definido, a entidade prevê a realização de diversas ações de prospeção nos países alvo mencionados. Deste modo, é possível perceber que a entidade tem ações direcionadas para os novos mercado que pretende abordar e prevê ainda aumentar a sua notoriedade no mercado francês, onde já apresenta algumas vendas.

A entidade irá, através das ações realizadas no exterior, potenciar diversos pontos fortes apresentados, tais como os seus produtos de qualidade e Design, Serviço pós-venda e a crescente aposta em produtos inovadores e com elevado design e qualidade, que vão de encontro com as necessidades de potenciais clientes. Considerando os pontos fracos, é expectável que os mesmos sejam colmatados com o presente plano de ações, nomeadamente no que diz respeito à atitude pouco agressiva no mercado externo, inexistência de Departamento de Marketing e a inexistência de catálogos e website. Para dar resposta às fraquezas mencionadas, o promotor irá potenciar a sua notoriedade nos mercados externos através da participação em feiras internacionais do setor, contratar um técnico qualificado direcionado para a área Comercial/Marketing, bem como desenvolver um catálogo de produtos multilingue.

De forma alcançar os objetivos supracitados, a entidade prevê realizar ações enquadradas nas seguintes tipologias:

- Prospecção e presença em mercados internacionais: a empresa pretende através de uma estratégia comercial bem definida visitar potenciais clientes e assim reforçar todo o seu valor no mercado internacional, dessa forma serão realizadas visitas a Espanha, França, Reino Unido e Alemanha;
- Marketing Internacional: o promotor decidiu investir em catálogos multilingue e num estudo de Viabilidade Económica. Assim, a SIKAWA espera conseguir demonstrar aos seus potenciais clientes todos os seus produtos e serviços de uma forma mais eficaz;
- Introdução de novo método de organização: contratação de um técnico altamente qualificado que ficará responsável pelo desenvolvimento de atividades a realizar no abito do projeto da área comercial e marketing e dessa forma incrementar o volume de negócios internacional da SIKAWA.
- Presença na web, através da economia digital: investimento na criação de um website multilingue e Associação à Plataforma Internacional ARCHIPRODUCTS;
- Conhecimento de mercados externos: através da visita como expositor a duas feiras de renome internacional, sendo elas a “100% Design” em Londres e “Maison & Object” em Paris.

Assim, com a execução deste projeto, a SIKAWA aposta na inovação de marketing e organizacional, desenvolvendo novos modelos e processos de qualificação para a internacionalização permitindo aumentar a base e capacidade exportadora para novos mercados externos e reforçar os existentes. Aumenta a competitividade e a capacidade de criar riqueza.

