

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Designação do Projeto: Resitec- Internacionalizar para ganhar

Código do Projeto: CENTRO-02-0752-FEDER-020368

Objetivo Principal: Reforçar a competitividade das PME

Região de Intervenção: Centro

Entidade Beneficiária: Resitec – Componentes Industriais LDA

Data de aprovação: 22-09-2016

Data de Inicio: 15-05-2016

Data prevista de conclusão: 14-05-2019

Custo total elegível: 260 877,57 €

Apoio financeiro da União Europeia: FEDER no montante 117 394,91 €

Objetivos, atividades e resultados esperados

O projecto da Resitec consiste em implementar soluções que contribuam para a otimização e inovação contínua dos processos produtivos na área da Indústria, simplificando o uso da tecnologia. Com o presente projeto de internacionalização, o promotor visa uma abordagem de lançamento de novos produtos e a extensão de mercado prevendo assim a penetração em mais 3 mercados (Alemanha, Itália e Reino Unido).

Os objetivos estratégicos são, o aumento das vendas ao mercado externo; a apresentação de produtos de maior valor acrescentado e com maior rentabilidade; contratação de Quadros Técnicos qualificados e aumento do número de marcas registadas.

A fim de pôr em prática a abordagem visada, a empresa prevê desenvolver ações enquadradas nas seguintes tipologias da operação:

- Conhecimento de mercados externos através da presença em feiras internacionais como expositor com o objetivo de criar contactos com potenciais clientes;
- Presença na web, através da economia digital nomeadamente com a modernização do website da empresa deforma a albergar um catálogo digital e uma loja online;
- Desenvolvimento E promoção internacional de marcas pela criação de novos logotipos;
- Prospecção E presença em mercados internacionais com a realização de viagens de prospecção aos mercados alvo (Espanha, Alemanha e Itália) assim como a visita (sem stand) a várias feiras internacionais;
- Marketing Internacional através do desenvolvimento de campanhas de marketing internacionais;
- Introdução de novo método de organização nas práticas comerciais ou nas relações externas nomeadamente com a contratação de 1 quadro técnico altamente qualificado responsável pela área comercial/marketing que ficará responsável por detetar e potenciar vendas nos clientes, e que vai auxiliar o projeto de internacionalização nas suas feiras e missões de prospecção.

Os principais resultados obtidos foram a nível do reforço da sua presença nos mercados internacionais e entrada num novo mercado. Com o reforço do departamento comercial a empresa está mais bem preparada para o processo de internacionalização.

