



## CHECKLIST

# PASSOS FUNDAMENTAIS PARA UMA INTERNACIONALIZAÇÃO DE SUCESSO

Se acredita que chegou a hora de o seu negócio atravessar fronteiras e a gestão da sua empresa já assumiu o compromisso de exportar está dado o primeiro passo. Verifique nesta *checklist* se os seus objetivos poderão ser alcançados de forma rápida e consistente.

## RECURSOS HUMANOS

- Avaliar se os recursos humanos são suficientes e têm as competências adequadas à internacionalização (criar um departamento de Comércio Internacional)

## PRODUTO

- Reforçar a capacidade produtiva e adaptar o produto ao novo mercado (traduzir rótulos, tratar das licenças, etc...)
- Identificar as vantagens competitivas em relação à concorrência (qualidade, design, inovação)
- Adaptar o serviço de apoio ao cliente e o serviço pós-venda
- Analisar a capacidade de diferenciação da proposta de valor da empresa face à concorrência e de incorporação dos fatores determinantes da decisão de compra no segmento alvo

## SITUAÇÃO ECONÓMICA E FINANCEIRA

- Avaliar a capacidade económica e financeira para investir recursos próprios ou obter financiamento para exportar e recorrer também aos apoios em vigor
- Definir objetivos em termos de vendas e quota de mercado



## **MERCADO**

- Identificar o mercado a explorar e avaliar o seu potencial (evolução das importações de determinado produto, hábitos de consumo e perfil dos consumidores).
- Participar em feiras e visitar lojas
- Analisar as condições logísticas (transporte, canais de distribuição, etc...)
- Definir o modo de entrada e o modelo de negócio (físico, online, por agente ou representante)

## **PROMOÇÃO E COMUNICAÇÃO**

- Criação de um site traduzido para a língua do respetivo mercado e definir presença nas redes sociais
- Preparar a promoção do produto (materiais traduzidos, campanhas de marketing, mostras de produto em pontos de venda)

## **CONSULTORIA**

- Contactar a AICEP e organizações setoriais que apoiem o processo de exportação
- Obter apoio jurídico, caso seja necessário, para apoiar nas questões contratuais ou aspetos regulamentares (taxas, normas de certificação, barreiras e restrições em relação ao produto ou serviço, normas de qualidade e segurança)

## **A AICEP RECOMENDA AINDA**

- Avaliação do desempenho da empresa no novo mercado a curto, médio e longo prazo
- Análise da capacidade de inovação e de eventual necessidade de investimento em I&D
- Acompanhamento sistemático da concorrência e uma constante avaliação da relação qualidade-preço-design do produto