



O ambiente de negócios

Preparação da presença das empresas

Miguel Leichsenring-Franco

Presidente

Câmara de Comércio e Indústria Luso-Alemã

Alemanha – um mercado interessante



Importações Mundo em 2020
1.025.600 milhões de Euros

Importações Portugal em 2020
9.850 milhões de Euros

Desafios/dúvidas para os exportadores

- O meu produto – tem mercado?
- Quais os clientes/compradores que podem estar interessados?
- Conhece o suficiente deles?
- Como entrar na „lista de – potenciais – fornecedores“ das empresas alemãs?
- Como trato os clientes de cultura alemã?



Como preparar-me da melhor forma?



**Programa de Informação/Preparação
para a participação de Portugal
na Feira de Hannover 2022
como País-Parceiro**

Com a participação



**METAL
PORTUGAL®**
DAMOS FORMA AO FUTURO

AIMMAP
ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS METALÚRGICOS,
METALOMECÂNICOS E AFINS DE PORTUGAL

Know-How

- Especialistas nos temas
- de Alemanha e Portugal
- Casos de Sucesso



Temas a tratar

- **As expetativas dos compradores alemães**
 - Avaliar o nível de adaptação do meu negócio à realidade alemã
 - Elaborar propostas de negócio para clientes alemães
 - Como captar o interesse do parceiro alemão desde o primeiro momento
 - Como se destacar no contexto competitivo do mercado alemão comunicação e relacionamento intercultural eficaz com empresas alemãs

Temas a tratar

- **Identificar/selecionar clientes-alvo**
 - De acordo com as características específicas no mercado alemão
 - Definir ofertas comerciais

Temas a tratar

- **Processo de Internacionalização para o Mercado Alemão**
 - Sucessos / Erros mais comuns
 - Fatores Críticos de Sucesso

Temas a tratar

- **Plano de Ação para a participação na Hannover Messe 2022**
 - Identificação e caracterização dos potenciais clientes
 - Agrupamento dos potenciais clientes
 - Seleção do target
 - Apresentação da empresa e produtos
 - Campanha de marketing digital adaptada ao Mercado Alemão
 - Seleção serviços digitais/analógicos de promoção da feira
 - Calendarização

Temas a tratar

▪ O Pós Feira

- Prever capacidades de RH
- Relatório e conclusões
- Aspetos a melhorar
- Acompanhamento e Follow-up
- Próximos passos

Metodologia

- Presencial
- Apresentações
- Partilha testemunhos e casos práticos
- Componente aplicação prática às empresas
- Trabalhos de grupo e desafios empresariais
- Conversas bilaterais com especialistas
- Construção do Dossier da Feira

Encontros



Um encontro introdutório para Informar/Preparar

Sete encontros temáticos para Sensibilizar/Desenvolver com temas

Encontro introdutório 01/07/2021 - Porto

- As oportunidades e os desafios macroeconómicos do mercado alemão
- Critérios chave nos processos de seleção por parte do cliente/comprador alemão
- Aspectos culturais a evitar e a focar no contexto empresarial/negocial com parceiros e clientes alemães (incl. Formas de Internacionalização!)
- Apresentação da HANNOVER MESSE

Encontros temáticos

Encontro I - 14.07.2021 Porto | 15.07.2021 Aveiro

Gestão e Comunicação Intercultural - O Mercado Alemão / Business Training Alemanha

Encontro II - 22.09.2021 Porto | 23.09.2021 Aveiro

Hannover Messe – Porta aberta para o mundo

Encontro III – 28.09.2021 Porto | 29.09.2021 Aveiro

HM22 e o Mercado Alemão - Especificidades de Exportação e Financiamento

Encontro IV – 06.10.2021 Porto | 07.10.2021 Aveiro

Prospecção Comercial: O Mercado Alemão

Encontro V – 11.10.2021 Porto | 12.10.2021 Aveiro

Experiências na HM e no Mercado Alemão

Encontro VI – 21.10.2021 Porto | 22.10.2021 Aveiro

Comunicação Digital para HM2022

Encontro VII – 28.10.2021 Porto | 29.10.2021 Aveiro

Consolidação da estratégia de participação na HM22 / Plano Ação

Informação/Inscrição



FIT FOR HANNOVER MESSE 2022



Muito obrigado pela sua atenção!

**Espero voltar a vê-lo no dia 01.07.2021
no Encontro Introdutório no Porto.**

