

## FICHA DE PROJETO

Designação do projeto | FRANKLIM PRATA 4.0

Código do projeto | NORTE-02-0853-FEDER-035621

Objetivo principal | Aquisição de serviços de consultoria com vista à identificação e implementação de uma estratégia de digitalização do negócio com recurso às tecnologias e processos associados à Indústria 4.0.

Região de intervenção | NORTE

Entidade beneficiária | FRANCLIM PRATA, INSTALAÇÕES DE REDES DE GÁS, LDA

Data de aprovação | 16-03-2018

Data de início | 03-05-2018

Data de conclusão | 02-05-2019

Investimento elegível | 10.000,00 €

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER – 7.500,00 €

### Objetivos

Através deste projeto pretende-se:

- Mergulhar a empresa num profundo processo de reflexão sobre o universo digital;
- Perceber quais as dimensões em que a digitalização pode acrescentar valor ao nosso negócio;
- Explorar as oportunidades de digitalização nos principais processos de negócio;
- Identificar as principais tendências digitais que impactam no rumo estratégico e no modelo de negócio das Organizações;

- Realizar um diagnóstico que nos permita definir e formalizar uma Estratégia para o Digital e um Plano de Ação devidamente calendarizado no tempo;
- Tomar contacto com soluções disponíveis no mercado dentro das várias dimensões aplicáveis à nossa realidade empresarial;
- Promover a desmaterialização de processos e a redução da dependência do papel, intensificando a entrada no mundo digital com a consequente economia de gastos de impressão, manuseamento e expedição;
- Aumentar a produtividade como resultante direta da melhoria de processos introduzida e das ferramentas de trabalho que venham a ser implementadas;
- Dotar os participantes com fluência digital permitindo melhorar a capacidade de tomada de decisões e estratégias incorporando os conceitos de Digital Transformation;
- Transmitir ao mercado e aos clientes uma imagem de modernidade e vanguarda tecnológica;
- Identificar oportunidades de integração de informação e processos, de modo a rentabilizar os sistemas e mecanismos já existentes e que possam ser implementados no curto prazo sem necessitarem de investimentos relevantes.

### Atividades

Os trabalhos a executar consistirão no seguinte:

- Realização de um Diagnóstico Organizacional que permita a definição de uma Estratégia Digital e a elaboração de um Plano de Ações, para suportar a política de investimento da Botelhos nos domínios do Digital, para além da intervenção circunscrita ao presente Vale.
- Apoio na implementação das recomendações e ações definidas na Proposta de Plano de Ação tendo em consideração: pertinência, grau de prioridade e a dotação financeira disponível para a fase de implementação. Deverá ainda ser tido em consideração a disponibilidade e capacidade financeira da empresa para assumir os investimentos que venham a mostrar-se necessários.

## Resultados Esperados

No final do projeto deveremos ter alcançado os seguintes resultados práticos:

- Crescimento do volume de negócios;
- Aumentar o número de clientes;
- Criar uma ligação afetiva e efetiva com os atuais clientes mantendo-os satisfeitos e ao mesmo tempo despertando novas necessidades de serviços.
- Criar um Plano de Ação de Marketing digital internacional;
- Ter apoio na implementação do Plano de Ação marketing digital internacional.

## FICHA DE PROJETO

Designação do projeto | FRANKLIM PRATA EXPORT

Código do projeto | NORTE-02-0752-FEDER-035620

Objetivo principal | Identificação de oportunidades de internacionalização e das estratégias de marketing adequadas para os mercados externos.

Região de intervenção | NORTE

Entidade beneficiária | FRANCLIM PRATA, INSTALAÇÕES DE REDES DE GÁS, LDA

Data de aprovação | 08-06-2018

Data de início | 24-07-2018

Data de conclusão | 23-01-2020

Investimento elegível | 13.333,33 €

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER – 10.000,00 €

### Objetivos

Através deste projeto pretende-se:

- Criar uma estratégia comercial e de marketing internacional, através da definição clara de posicionamento e segmentação;
- Adquirir conhecimentos essenciais sobre o funcionamento dos mercados selecionados, as suas oportunidades e constrangimentos, para decidir sobre futuras abordagens comerciais;
- Identificar parceiros locais e elaborar uma lista de contactos nos mercados selecionados para efetuar a apresentação da empresa e potenciar relações comerciais internacionais.

## Atividades

Os trabalhos a executar consistirão no seguinte:

### **FASE I - Diagnóstico organizacional**

- Identificação de binómios produtos /serviços versus mercados que representem oportunidades de internacionalização;
- Apoio na identificação dos concursos internacionais disponíveis para os mercados-alvo;
- Necessidades de ajustamentos de produtos / serviços e de modelos de negócio (incluindo circuitos de distribuição);
- Diagnóstico de oportunidades de evolução da empresa na cadeia de valor;
- Necessidade de ajustamentos de estratégias de comunicação digital.

### **FASE II – Assistência Técnica**

Implementação de recomendações definidas no Plano de Ação dentro das várias modalidades:

- I. Visitas de prospeção e de captação de novos clientes em mercados externos;
- II. Visitas de prospeção a feiras internacionais;
- III. Convites a / missões de importadores para conhecimento da oferta.

## Resultados Esperados

No final do projeto deveremos ter alcançado os seguintes resultados práticos:

- **Estratégia e forma de internacionalização** – Processo de definição de uma ou mais estratégias face à informação recolhida.
- **Identificação de riscos** – Identificação e análise detalhada dos riscos que caracterizam os mercados selecionados.
- **Identificação de recursos necessários ao processo de internacionalização**, sejam meios físicos, humanos ou financeiros.
- **Análise SWOT** - Análise cruzada ao ambiente interno (forças e fraquezas da empresa) e do ambiente externo (oportunidades e ameaças apresentadas pelo mercado).

- **Elaboração do plano de atividades** – Documento de identificação das possíveis ações a empreender e definir quais os objetivos a alcançar em cada uma das iniciativas definidas.