

Designação do Projeto:

Clever Way Mobile International: entrada em novos mercados e sectores.
Sistema Internacionalizar 2020

Código do Projeto:

M1420-03-0752-FEDER-000068

Objetivo Principal:

Este projecto visa a entrada da empresa nos mercados do Reino Unido, EUA e Espanha através do estudo dos mesmos, reforço presença online e do serviço, criação de nova marca e outras acções inovadoras para a empresa.

Região de intervenção:

Região Autónoma da Madeira

Beneficiário:

CLEVER WAY MOBILE INTERNATIONAL LDA

Data de aprovação:	18/10/2018
Data de início:	16/01/2019
Data de conclusão:	15/07/2020
Custo total elegível:	203.821,20€
FEDER:	86.624,01€
Apoio público regional:	15.286,59€

Objetivos:

- 1: Estudo aprofundado dos mercados dos EUA, Espanha e Reino Unido, nos sectores das TI (empresas existentes, diferenciações, necessidades dos clientes, volumes de negócio por projecto, formas de diversificação e entrada, estabelecimento de estratégias comerciais, etc.);
- 2: Criação de uma nova linha de marca com visibilidade internacional, apelativa para os mercados-alvo, com presença online forte (campanhas, SEO, website interactivo) e respectiva estratégia de marketing para entrada nestes mercados;
- 3: Entrada comercial nos mercados de Espanha, Reino Unido e E.U.A. com volume de exportações significativo para os mesmos no peso geral do volume de negócios da empresa;
- 4: Capacitação da empresa com novas ferramentas para entrada/aposta tecnológica no sector dos media, com disponibilização de plataforma online de gestão de produtos media (Revistas, jornais) com vista à sua disponibilização e manutenção de edições em aplicações móveis próprias para os clientes CWMI.

Atividades:

- 1: Participação em feiras de TI no Reino Unido e EUA;
- 2: Realização de estudos de mercado por empresas credenciadas (a CWMI não possui este tipo de competência específica internamente);
- 3: Lançamento de website inovador, em conjunto com nova linha de marca, preparação de casos de estudo relativos aos nossos principais clientes em diversas línguas, para apresentação a parceiros e potenciais clientes internacionais;
- 4: Campanhas publicitárias online agressivas, nomeadamente com trabalhos metódicos de posicionamento web (SEO), Google adwords e redes sociais, com vista ao aumento da visibilidade da empresa
- 5: Prospecção directa de clientes internacionais através de business developers dedicados para o efeito.

Resultados:

- 1: Aumento do volume de vendas internacional da empresa-promotora;
2. Incremento da visibilidade online da empresa;
3. Aquisição de novos conhecimentos que permitam capacitar os sócios para o mercado internacional