

IDENTIFICAÇÃO E ENQUADRAMENTO DO PROJETO

MYOWNWAY, LDA

Código da Operação: NORTE-02-0752-FEDER-025229

Designação: PROJETOS INDIVIDUAIS - Internacionalização

Programa Operacional: Programa Operacional Competitividade e Internacionalização

Objetivo Temático: OT 3 - Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas

Prioridade de Investimento PI 3.2 - O desenvolvimento e aplicação de novos modelos empresariais para as PME, especialmente no que respeita à Internacionalização

Fundo: FEDER, FSE

Montantes envolvidos:

Investimento: 205.017,50

Elegível: 205.017,50

Incentivo Não Reembolsável: 92.257,88

Localização do projeto; Professor Correia de Sá 276, 4445-570 Ermesinde Valongo

SÍNTESE DO PROJETO

A MAMOA é uma empresa que concebe, desenvolve e comercializa produtos do setor mobiliário, sendo os seus clientes alvo os decoradores e arquitetos de interiores. Todos os produtos desenvolvidos por si têm uma elevada componente de design associada; tratam-se de peças únicas e exclusivas de elevada qualidade que se destinam a nichos de mercado de elevado valor. Desenvolveu-se uma estratégia comercial agressiva de entrada em novos mercados identificados em função do elevado poder de compra e da apetência à relação qualidade versus preço. Para isso promoveu um conjunto de investimentos necessários para ganhar escala, e afirmar a sua posição concorrencial e de competitividade a prazo.

Os objetivos foram:

1-Atingir a meta de volume de negócios de 330 mil euros em 2019, com base na expansão dentro dos mercados onde já atua e na entrada em novos mercados internacionais.

2-Reforçar a atuação da empresa no mercado Inglaterra e entrar em novos mercados, Alemanha, França e Singapura pela forte aposta em prospeção, consultoria e ações de publicidade. As metas e objetivos por mercado estão traduzidos no mapa de vendas.

3-Apostar fortemente no design e exclusividade de peças de mobiliário tornando-as verdadeiras obras de arte e incorporar acabamentos à base de nano partículas que conferem à peça características diferenciadoras e de elevada qualidade. Neste sentido irá registar a sua marca na UE e certificar a empresa pela Qualidade segundo a norma NP EN ISO 9001:2015.

4-Adquirir um software CRM para gestão comercial dos clientes de forma a promover uma maior eficiência e eficácia na gestão das relações comerciais, estratégias comerciais, fidelização de clientes, segmentação de mercados, etc.

5-Apostar nas ferramentas de marketing digital: criação de um site bilingue, com integração de catálogos digitais e vídeos promocionais, aposta no Google *adwords*, estratégias SEO e promoção no facebook.