

## **IDENTIFICAÇÃO E ENQUADRAMENTO DO PROJETO**

Designação do Projecto: PROJETOS INDIVIDUAIS - Internacionalização  
Código da Operação: NORTE-02-0752-FEDER-025229  
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  
Região de Intervenção: Portugal - Norte – Professor Correia de Sá 276, 4445-570 Ermesinde Valongo  
Entidade beneficiária: MYOWNWAY, LDA

Data de aprovação: 13/06/2017  
Data de início: 14/08/2017  
Data de conclusão: 13/08/2019  
Custo Total elegível: 205.017,50  
Apoio financeiro da União Europeia: FEDER - 92.257,88

### **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.