

It's time to research



Serviços de Consultoria em INTERNACIONALIZAÇÃO



Num processo de internacionalização a avaliação dos mercados externos mais acertados para o produto da empresa, ponderando ainda os seus recursos e as suas competências, alinhados com a estratégia delineada, constitui uma etapa prévia para o verdadeiro arranque do projeto ou plano de internacionalizar a empresa.

O arranque e a prossecução do processo de internacionalização faz-se muitas vezes nos mercados geograficamente mais próximos ou por aqueles cuja distância geográfica cultural é mais reduzida. Sendo esses dois fatores relevantes na identificação de mercados, outros fatores e critérios deverão ser incorporados na identificação e posterior seleção dos mercados externos em que a empresa vai intervir.

O serviço da prospecção de mercado, disponibilizado pela XZ, permite que a empresa garanta decisões informadas, através do acesso a dados económicos, sociais, geográficos, culturais, entre outros, que mostram o histórico e permitem realizar projeções e estimar previsões, assegurando que a decisão estratégica tenha uma maximização do retorno e, simultaneamente, atenuar os riscos de investimento.

Your Success is our Business

PROSPEÇÃO DE MERCADO

DESCRIÇÃO DO SERVIÇO

- Análise macroeconómica, descrição e interpretação dos principais indicadores.
- Análise cultural, indicação das diferenças proeminentes do país de origem, na perspetiva do mercado B2B e no mercado B2C.
- Análise do sistema político, das instituições e as suas implicações na gestão empresarial e nas atividades comerciais.
- Análise do sistema jurídico, com identificação das principais leis que afetam a atividade empresarial, destacando-se a diferença com o país de origem.
- Análise geográfica, evidenciando as implicações que a geografia tem no produto e na gestão empresarial.
- Análise das infraestruturas e transportes e as imposições nas atividades.
- Análise das comunicações, tecnologias e do nível de desenvolvimento, comparando-o com o país de origem.
- Análise das barreiras à entrada e das barreiras à saída.
- Facilidade de exportar e de importar, descrevendo as limitações, restrições ou imposição de condições na entrada ou saída de produtos.
- Análise preliminar da estrutura de distribuição do país, analisando os canais de distribuição, com identificação de importadores, distribuidores e retalhistas.
- Avaliação preliminar de ter que se adaptar o produto ou a comunicação.

BENEFÍCIOS E VANTAGENS DO SERVIÇO

- O serviço de prospeção de mercado garante que estudos mais avançados serão apenas efetuados em mercados que cumpram requisitos determinados, racionalizando o tempo despendido e amenizando os custos em estudos de mercado.
- Supressão do tempo e dos custos consumidos em planeamentos e atividades de internacionalização em mercados que são identificados muito tarde como inexecutáveis.
- Eliminação ou consideração de mercados baseada em critérios objetivos, removendo a subjetividade do processo de tomada de decisão.
- Detecção prévia dos obstáculos ou entraves à entrada do mercado externo, viabilizando uma preparação apropriada para os ultrapassar.
- O reconhecimento dos mercados mais interessantes para o produto e para os recursos e competências da empresa cria uma probabilidade de maior sucesso e maior retorno do investimento.
- O estudo dos mercados, com as suas especificidades próprias e únicas, garante uma diminuição do risco do investimento, eliminando por vezes mercados considerados aliciantes, e criando oportunidades através da deteção de mercados com potenciais elevados.
- Direcionamento dos recursos e das competências da empresa para os mercados com mais oportunidades ou mais rentáveis, otimizando o valor da empresa.

Your Success is our Business

www.xzconsultores.pt

Rua da Cruz, 3A, Loja J, Celeirós | 4705-406 - Braga | Tel: 253-257-007 | Fax: 253-257-008 | email: geral@xzconsultores.pt