

Designação do projeto | **Fid-Elite Portugal ReLocation - Consultoria distintiva no mercado Internacional**

Código do projeto | **LISBOA-02-0752-FEDER-043726**

Objetivo principal | **Reforçar a competitividade das PME**

Região de intervenção | **Lisboa**

Entidade beneficiária | **FID-ELITE RELOCATION SERVICES, UNIPessoal LDA**

Data de aprovação | **18-06-2019**

Data de início | **14-06-2019**

Data de conclusão | **13-06-2021**

Custo total elegível | **187.302,50 Euros**

Apoio financeiro da União Europeia (**FEDER**) | **74.921,00 Euros**

O projeto está profundamente relacionado com a Política de empreendedorismo de inovação Nacional, visando o estímulo ao empreendedorismo e a mitigação do risco de investimento em Portugal, com base num apoio informado e assistência técnica próxima dos potenciais empreendedores e empresas localizadas fora do território. A Empresa pretende reforçar continuamente os laços de cooperação com empreendedores, associações, câmaras de comércio - com base em novas estratégias de marketing - em conjunto com entidades públicas e privadas Nacionais.

Neste sentido, e em conjunto com os serviços especializados que promove visa garantir a internacionalização da Empresa e o investimento direto estrangeiro.

A Fid-Elite promove um processo de internacionalização sustentado em investimentos transversais, designadamente:

I - Conhecimento de mercados: pela realização de Eventos no Brasil - São Paulo e participação nas Expos Emigration&LuxuryProperty (Moscovo) e Expo Emigration&LuxuryProperty (Mónaco).

II - Presença na web: pretende-se desenvolver uma presença distintiva por via de um investimento integrado em todas as áreas.

III - Prospecção de novos Clientes: a empresa visa a prospecção em mercados que considera prioritários para a sua estratégia, nomeadamente no Brasil, Turquia, Rússia, França, Espanha, Itália e UK.

IV - Marketing Internacional: neste âmbito realça-se o estudo de mercados nos quais a Empresa não detém um conhecimento suficientemente aprofundado, com intuito de promover uma oferta direcionada.

V - Novos métodos nas práticas comerciais: considera-se essencial a implementação de um CRM ágil e integrado com o website permitindo a desmaterização de processos com o Cliente.

Os indicadores de resultado para o ano pós-projeto são:

- Intensidade das exportações - 50,00%.