



Designação do projeto | FW NEXT

Código do projeto | ALT20-01-0752-FEDER-035017

Objetivo principal | Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas

Região de intervenção | Alentejo

Entidade beneficiária | Frontwave – Engenharia e Consultadoria, S.A.

Data da aprovação | 23 de Agosto de 2015

Data de início | 07 de Maio de 2018

Data de conclusão | 05 de Maio de 2020

Custo total elegível | 118.900,00 euros

Apoio financeiro da União Europeia | FEDER - 55.505,00 euros

Apoio financeiro público nacional/regional | 0,00 euros

OBJETIVO DO PROJETO:

O projeto FW Next aposta na divulgação dos serviços prestados pela Frontwave no mercado internacional, nomeadamente os ligados às unidades de negócio Tecnologias e Engenharia.

Em termos de marketing, a Frontwave pretende fazer uma clara aposta no rebranding da sua imagem, incluindo símbolos, logotipos e outros elementos de identidade visual que a representam. Pretende igualmente desenvolver de raiz uma nova marca internacional para o laboratório que deverá estar muito ligada a imagem da acreditação, que lhe confere um maior grau de credibilidade e reconhecimento da competência técnica a nível internacional.

Esta nova imagem terá que ser divulgada nacional e internacionalmente através de ações de promoção públicas, como por exemplo workshops ou congressos do setor.



A prospeção e presença em mercados internacionais para a captação de novos clientes é também uma das ações mais relevantes a realizar. A Frontwave pretende entrar em novos mercados através de visitas a potenciais clientes e da avaliação das particularidades desses mercados.

RESULTADOS DO PROJETO

Com o atual projeto de internacionalização a Frontwave pretende aumentar o seu Volume de Negócios internacional para cerca de 35% até 2020, prevendo a seguinte distribuição aproximada de volume de negócios: EUA – 11%; UK – 6%; Brasil – 4%; União Europeia – 14%.

A Frontwave utilizará um modelo de internacionalização que exige a “presença física” nos mercados, realizando viagens de prospeção para iniciar ou manter os contactos. Sempre que aplicável, a empresa atuará em conjunto com os seus parceiros nacionais que possuem canais de distribuição próprios que podem facilitar o contacto inicial.

ATIVIDADES A DESENVOLVER

Para que a FW consiga implementar a estratégia de internacionalização desenhada nos diferentes mercados anteriormente indicados, será necessário efetuar os seguintes investimentos:

- Viagens de prospeção de mercado/ Presença em Certames Internacionais (UK, EUA, Brasil, Itália, Liechtenstein, França, Bélgica e Espanha)
- Marketing internacional
- Acreditação do Laboratório
- Contratação de Recursos Humanos
- Serviço de consultoria em design de produto
- Outros serviços de consultoria especializada