

Cofinanciado por:



# QUALIFICAÇÃO GET DIGITAL > 2.0 2017 - 2019

PROMOTOR	ANETIE
PROGRAMA OPERACIONAL	POCI - Programa Operacional Competitividade e Internacionalização
CÓDIGO DO PROJETO	26599

CUSTO TOTAL ELEGÍVEL

542.325,00 €

APOIO FINANCEIRO DA UE

298.926,25 €

Data de início: 2017-05-01

Data de Conclusão: 2019-04-30

Cofinanciado por:



## SÍNTESE DO PROJETO



O projeto Get Digital 2.0 destina-se a potenciar o desenvolvimento de diversas organizações do setor das TICE (empresas aderentes), incidindo o investimento em fatores dinâmicos de competitividade considerados fulcrais ao crescimento dos negócios.

Tem por objetivo a qualificação das mesmas, de forma a torná-las mais competitivas nos mercados nacional e internacional.

O investimento proposto subdivide-se em diferentes eixos de atuação: (1) Inovação Organizacional e Gestão (2) Economia digital e Tecnologias de Informação e Comunicação e (3) Criação de marcas e design.

TIPOLOGIA	EIXOS DE ATUAÇÃO	RESULTADOS ESPERADOS   EMPRESAS BENEFICIÁRIAS
<u>INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL E GESTÃO</u>	• Implementação de Metodologias Inovadoras e Ferramentas de Gestão	5 empresas
	• Estudo e diagnóstico organizacional	5 empresas
	• Consultoria de Desenvolvimento de Plano de Estratégia e Posicionamento, Marca e Diferenciação Competitiva	5 empresas
<u>ECONOMIA DIGITAL E TIC</u>	• Criação/Design de materiais promocionais em formato digital	5 empresas
<u>CRIAÇÃO DE MARCAS E DESIGN</u>	• Elaboração e implementação de um Plano Estratégico de melhoramento e projeção das Marcas	5 empresas

Cofinanciado por:



## DESCRIPTIVO DAS ATIVIDADES POR EIXO DE ATUAÇÃO

### INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL E GESTÃO

#### **IMPLEMENTAÇÃO DE METODOLOGIAS INOVADORAS E FERRAMENTAS DE GESTÃO PARA MAIOR COMPETITIVIDADE**

Esta rubrica inclui a Elaboração e Análise de Benchmarking com recurso a metodologias BBP-Benchmarking e Boas Práticas (IAPMEI), BenchmarkIndex e/ou ferramentas de Innovation Scoring (COTEC), para avaliação comparativa da capacidade de inovação, a nível nacional ou internacional.

Integra a Elaboração e Implementação do “Balanced Scorecard” competitivo, com o objetivo de definir indicadores relacionados com os objetivos estratégicos da empresa abrangendo quatro perspetivas: financeira, mercadológica ou de cliente, dos processos internos e de aprendizagem e conhecimento.

Com base nas metodologias acima, obter-se-á um plano de apoio para reter e implementar as metodologias inovadoras e ferramentas de gestão para desenvolver uma melhor e mais eficiente análise de estratégias para mitigar a concorrência, criar e ter ideias novas permitindo assegurar e sustentar vantagens competitivas.

#### **ESTUDO E DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL COM VISTA À IMPLEMENTAÇÃO DE NOVOS MÉTODOS DE TRABALHO E GERAÇÃO DE IDEIAS NAS EMPRESAS ASSOCIADAS**

Este investimento incide sobre o diagnóstico e implementação de um plano para otimizar os processos internamente, aferindo como são feitas as tarefas atualmente, quais os fluxos de informação, as interações necessárias e o desenvolvimento das mesmas.

É assim produzida uma análise crítica para introduzir metodologias, atividades e dinâmicas que fomentem a inovação na interligação dos vários departamentos das empresas e que aumentem: a) otimização de processos; b) geração de ideias que resultem em inovações de processos, produtos ou de comunicação; c) criação ou desenvolvimento de novos serviços/ soluções; d) relações com o exterior, uma vez que também se espera obter estruturas market oriented para estimular a inovação aberta.

#### **DESENVOLVIMENTO DE PLANO DE POSICIONAMENTO, MARCA E DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA A APLICAR EM WEBMARKETING**

Este investimento recai sobre serviços de consultoria de apoio à criação e implementação das melhores ferramentas para incrementar todas as vertentes de marketing, capacitando as empresas ao nível de exigência dos mercados internacionais.

É imprescindível apostar no apoio especializado para estudo das marcas das empresas face ao posicionamento pretendido para incrementar a competitividade, apostando na sua diferenciação através da adoção de estratégias adaptadas às

Cofinanciado por:



necessidades e aos objetivos de uma, que por sua vez emanam diretrizes para a estratégia de comunicação e determina os conteúdos a utilizar para veicular o posicionamento e marca definidos, gerando dinâmicas de interação entre empresa e o exterior, fomentando o processo de inovação aberta e a sua capacidade de adaptação a cada vez mais cenários adversos, que as qualifica à internacionalização em que pretendem apostar

## ECONOMIA DIGITAL E TIC

### **CRIAÇÃO/DESIGN DE MATERIAIS PROMOCIONAIS EM FORMATO DIGITAL PARA PRESENÇA E COMUNICAÇÃO WEB**

Esta rubrica incide sobre o investimento no desenvolvimento de materiais promocionais digitais como sejam catálogos serviços, brochuras explicativas e criação de conteúdos web para divulgação da marca.

É um investimento crucial para veicular as diretrizes emanadas pelos investimentos de estratégia de posicionamento e diferenciação bem como o da implementação da projeção das marcas das empresas, capacitando-as com uma comunicação assertiva e adaptada à sua estratégia, assegurando a propagação internacional das suas imagens de marca, garantindo a visualização dos seus perfis e incrementando a sua notoriedade.

Será em bilingue ou língua estrangeira relevante para os mercados estratégicos a abordar, sendo um convite ao mercado internacional para explorar cada empresa, abrindo portas para a sua internacionalização.

## CRIAÇÃO DE MARCAS E DESIGN

### **ELABORAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE UM PLANO ESTRATÉGICO DE MELHORAMENTO E PROJEÇÃO DAS MARCAS**

Inclui o estudo com base nos elementos que compõem as marcas das empresas, bem como os suportes utilizados e conteúdos associados à sua divulgação, de forma a analisar se veiculam a imagem que a empresa pretende.

Assim, o estudo inclui a integração de melhorias, recorrendo a protótipos, inputs, críticas internas e externas que deverão resultar numa seleção final do re-branding e também em um plano que aumente a eficiência da sua promoção nacional e internacional, maximizando os resultados a alcançar e criando oportunidades para novas leads comerciais.