

# INTERNACIONALIZAÇÃO DO SETOR DO GRANITO E ROCAS SIMILARES NO TÂMEGA E SOUSA

GRANITO  
E'ROCHAS  
SIMILARES  
TÂMEGA E SOUSA



AEP  
ASSOCIAÇÃO  
EMPRESARIAL  
DE PENAFIEL

NORTE 2020  
PORTUGAL  
2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

marketaccess  
EXPERTS IN INTERNATIONAL BUSINESS



GRANITO  
E ROCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SOUSA

# Conteúdos

## Workshop

- Seleção de Mercados-alvo;
- Internacionalização do setor e exportação digital;
- Desafios e oportunidades para o setor resultantes da Economia Digital.



**ep**  
ASSOCIAÇÃO  
EMPRESARIAL  
DE PENAFIEL

**2020**  
PORTUGAL

UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

marketaccess



# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- **Forma tradicional de encontrar potenciais clientes vs. a utilização do marketing digital.**
- Tradicionalmente, as empresas encontravam empresas parceiras, visitavam feiras comerciais, procuravam empresas exportadoras, ou até criavam negócios físicos para se expandirem no mercado de exportação.
- ***Todas estas atividades acima referidas implicariam custos elevados e levariam muito tempo a tentar entrar em novos mercados de exportação.***



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



GRANITO  
ERÓCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SUSA

# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- Com o *marketing online*, começa-se a publicitar os produtos e serviços respondendo àqueles que procuram produtos e serviços semelhantes em qualquer país/território que se prefira.
- O conceito de utilizar o marketing digital para exportadores é cunhado como exportação digital.
- **Não é tão fácil como parece!**
- Existe uma multiplicidade de fatores que uma empresa precisa de considerar quando exporta:
- **Moeda, língua local, métodos de pagamento, concorrentes nesse mercado, potencial comercial, etc.**



AEP  
ASSOCIAÇÃO  
EMPRESARIAL  
DE PENAFIEL



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



NORTE2020  
PORTUGAL  
PROGRAMA OPERACIONAL NACIONAL DO NORTE



# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- No âmbito das exportações digitais, é essencial o desenvolvimento de serviços em quatro áreas fundamentais:
  - Análise das exportações;
  - Desenvolvimento de estratégia digital;
  - Desenvolvimento de bens digitais;
  - Execução de campanhas de marketing digital.



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE

**2020**  
PORTUGAL



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



# Internacionalização do Setor

## Exportação Digital

- O que é, então, a exportação digital?

Tal como o nome sugere, a exportação digital significa o envolvimento no comércio internacional de exportação utilizando canais de venda digitais. Envolve tipicamente a utilização de recursos da Internet como meios de comunicação social, motores de busca, lojas de comércio eletrónico, e mercados on-line para chegar a compradores estrangeiros.



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL NORTENHO 2014-2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

**2020**  
PORTUGAL



GRANITO  
ERÓCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SOUSA

# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- O que é, então, a exportação digital?

Ao contrário dos métodos tradicionais de exportação que alavancam canais físicos de venda como conferências internacionais, exposição comercial, ou contactos comerciais locais em países estrangeiros, a exportação digital tem várias vantagens.

***Porque acontece através de plataformas eletrónicas, reduz a despesa e o desafio logístico das exportações tradicionais.***



AEP  
ASSOCIAÇÃO  
EMPRESARIAL  
DE PENAFIEL



NORTE2020  
PROGRAMA OPERACIONAL NORTESUL  
PORTUGAL  
2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- O que é, então, a exportação digital?

**Por exemplo, é possível encontrar milhares de compradores num mercado B2B sem necessidade de obter contactos individualmente.** Além disso, a exportação digital através desse mercado também oferece vantagens

logísticas, uma vez que proporciona uma plataforma única onde se pode coordenar marketing, negociações, vendas e entrega.



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- Comércio e economia global na era pós-pandémica
  - 2020 provocou uma explosão no comércio eletrónico B2B, com mais micro, pequenas e médias empresas (PME's) do que nunca a passar para a venda digital.
  - *Enquanto o comércio global sofreu, as exportações digitais de bens de consumo aumentaram 14%, em comparação com 2019.*



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL NORTESUL  
DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL



**2020**  
PORTUGAL



# Internacionalização do Setor Exportação Digital

- Comércio e economia global na era pós-pandémica
- Consequentemente, faz sentido que os vendedores interessados procurem meios para gerir o seu risco e reduzir a exposição aos efeitos de uma economia global cada vez mais incerta.
- **A digitalização e uma mudança para a venda em linha pode ajudar a amortecer estes efeitos e potencialmente fornecer uma plataforma para o crescimento.**



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE

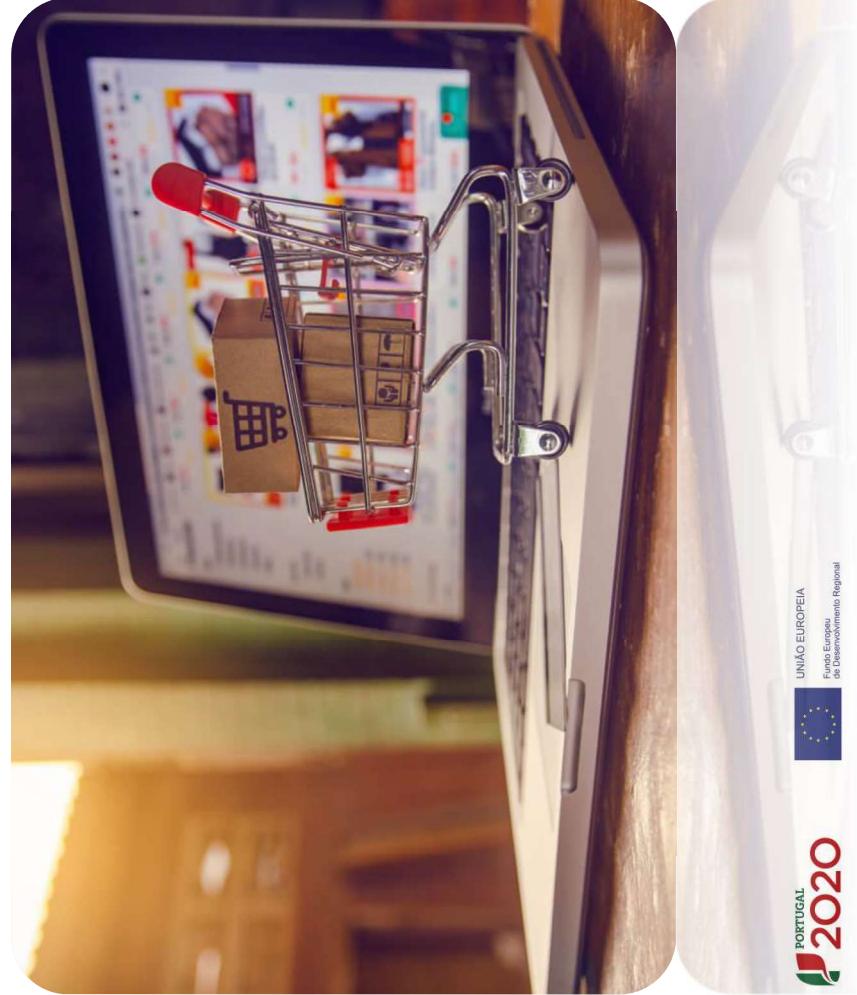
**2020**  
PORTUGAL  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional





GRANITO  
ERÓCHAS  
SIMILARES  
TÂMGA E SUSA

# Internacionalização do Setor Exportação Digital



## Importância da Transformação Digital para as PME's:

- Reduz o risco comercial;
- Atinge mais clientes;
- Melhora a produtividade e gera os custos;
- Aumenta os lucros das empresas;
- Garante a segurança das empresas.



NORTE2020  
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE

UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional  
2020



# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 1. Migração Digital

- De acordo com dados da OCDE, 70% das pequenas empresas fizeram novos investimentos em tecnologias digitais nos últimos dois anos.
- *Uma implicação desta tendência é que os vendedores online B2B verão provavelmente uma maior concorrência no mercado global. Se os seus concorrentes ainda não estiverem online, as probabilidades são de que o fiquem a curto prazo.*
- Consequentemente, se o seu negócio ainda não for digital, deverá planejar a transição!





# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 2. Marketing Digital

- O marketing digital já é um grande atrativo para as empresas, especialmente considerando que **93% de todas as interações na Internet acontecem através de motores de busca.**
- Com o marketing digital, os novos operadores podem começar imediatamente a trabalhar para ganhar uma parte dessas interações.
- Também é provável que haja um aumento das empresas que utilizam ferramentas digitais para fins administrativos (organização e planeamento ao nível da gestão).





# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 3. Data-led marketing

- Com o marketing baseado em dados, as empresas estão a introduzir maior precisão no seu marketing. Como resultado, podem obter melhores resultados e obter mais conhecimentos a partir de conjuntos de dados anteriormente opacos.
- Parte desta capacidade surge de melhores ferramentas que permitem às empresas aceder e explorar tipos de dados mais amplos.
- **Há uma maior variedade de dados que permite às empresas planejar, testar e lançar campanhas de marketing bem sucedidas.**



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 4. Personalização

- A personalização através de vários pontos de contacto empresariais continua a ser uma tendência chave para as exportações digitais. **Os clientes não querem sentir-se como apenas um dos milhares - eles querem sentir-se vistos e ouvidos.**

Comece por incorporar dados pessoais nas comunicações com o cliente. Por exemplo, está a enviar e-mails impessoais? Dirigir-se simplesmente ao cliente pelo seu nome pode ajudar. Pode também pesquisar as necessidades únicas do cliente e incorporá-las na sua proposta.





# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 5. Tempo gasto online

- As pessoas passam normalmente entre seis e sete horas na Internet. **De acordo com as estatísticas, a pessoa média gasta cerca de 40% da sua vida acordada a aceder a um dispositivo ou serviço com acesso à Internet.**
- Mas essas estatísticas têm caído recentemente. O tempo médio gasto online caiu para 6,47 horas, de 6,53 horas no quarto trimestre de 2021.



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL NORTESUL

**2020**  
PORTUGAL  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

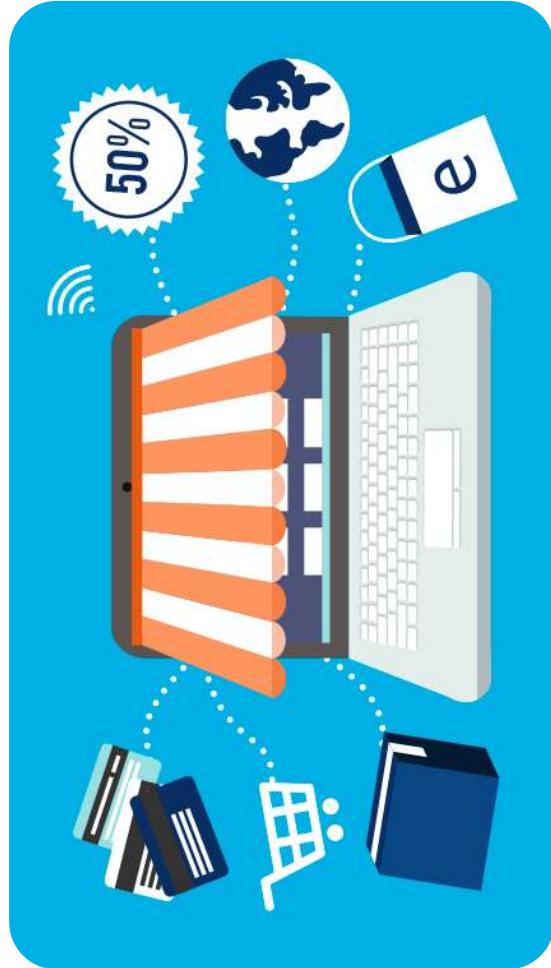


# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 5. Tempo gasto online

- Como resultado, oferecer conteúdo digital aos utilizadores pode tornar-se mais complicado para as empresas. Há agora uma maior necessidade de garantir que eles estão a fornecer valor duradouro. Caso contrário, podem encontrar utilizadores a deixar os seus conteúdos para outros consumíveis digitais.





# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 6. Vídeo Marketing

- O vídeo é um meio de comunicação convincente devido à sua capacidade de se envolver “mostrando”. Assim, não surpreende que o marketing de vídeo continue a ganhar terreno na exportação digital. As Plataformas cada vez mais incorporam o vídeo nos seus canais de marketing para ajudar a fomentar um maior envolvimento com os compradores.
- *Embara os vídeos em forma curta sejam atualmente os mais populares, há margem para o crescimento do consumo de vídeos em forma longa e em direto.* O mais importante é assegurar que os potenciais compradores vejam imagens que se alinhem com as suas intenções de compra.





GRANITO  
ERÓCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SOUSA

# Internacionalização do Setor

## Tendências de Exportação Digital'23

### 7. Real Time Messaging

- Juntamente com a crescente preferência dos compradores por um serviço rápido, as mensagens em tempo real estão a emergir como uma tendência chave para as exportações digitais B2B.
- Os compradores não querem esperar horas ou dias para receber respostas de vendedores B2B.
- Consequentemente, os vendedores estão a implementar métodos para assegurar o envolvimento do comprador em tempo real ou quase em tempo real. Estes incluem a utilização de chatbots incorporados na sua loja de *Ecommerce*. Para os vendedores com uma presença nos mercados B2B, uma opção é empregar aplicações móveis a que possam aceder em movimento.



AEP  
ASSOCIAÇÃO  
EMPRESARIAL  
DE PENAFIEL



NORTE2020  
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL  
PORTUGAL  
2020



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

### Marketplaces



*O marketplace é uma plataforma na qual diversas marcas ou lojas podem vender os seus produtos. Em contrapartida, as empresas devem pagar taxas pela estrutura e divulgação e, em alguns casos, comissões pelas vendas realizadas.*

- Para usufruir de um marketplace, o procedimento é relativamente simples. Apenas é necessário um registo, associado a email e password e a inserção de produtos na plataforma.





# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

### Marketplaces



Utilizar um marketplace para vender os produtos que a sua empresa produz e/ou comercializa pode ser uma mais valia para o crescimento do negócio:

- **Visibilidade** - estar presente numa plataforma permite uma maior visualização dos produtos;
- **Custos reduzidos** - ao utilizar o marketplace, é possível poupar no investimento em publicidade e marketing;
- **Aumento das Vendas** - uma maior projeção pode implicar novos clientes interessados nos produtos;



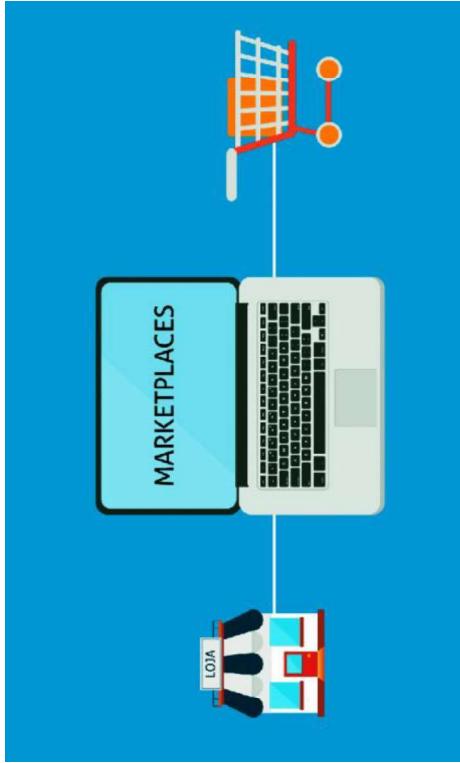


GRANITO  
E ROCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SUSA

# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

### Marketplaces



Utilizar um marketplace para vender os produtos que a sua empresa produz e/ou comercializa pode ser uma mais valia para o crescimento do negócio:

- **Stock mínimo** - pode oferecer um conjunto de produtos sem os ter em stock, utilizando o crossdocking (método de distribuição, em que a mercadoria é preparada para o carregamento e distribuição diretamente ao consumidor final);
- **Notoriedade** - numa plataforma com diversos produtos, é possível tornar a marca mais conhecida, chegando a atingir público internacional.



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional



GRANITO  
ERÓCHAS  
SIMILARES  
TÂMUGA E SOUSA

# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

Outras Tendências ou Opcões Estratégicas



*Automatização*

*Informatização*

*Digitalização*

*Parcerias e Alianças Estratégicas*



**NORTE2020**  
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE



**2020**  
PORTUGAL

# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

### Lapidéous sector production chain

Identification, study and characterization

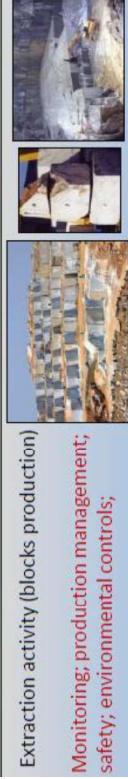
Digital mapping; software for advanced modelling;



### Depósito

Extraction activity (blocks production)

Monitoring; production management; safety; environmental controls;



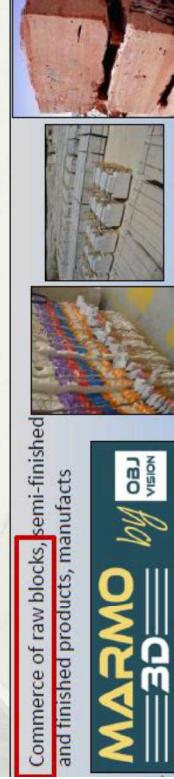
### Pedreira

Processing plants; saw-mills; laboratories images digitalization; CNC machines; production management systems; warehouse management;



### Processamento

Commerce of raw blocks, semi-finished and finished products, manufacts



### Vendas - Área MKT

Laying, use, maintenance  
(± restoration)  
Planning; advanced diagnostic;  
remote control;



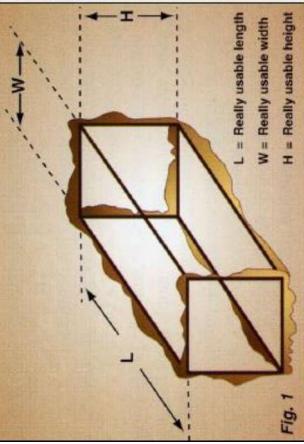
### Instalação & Pós-Instalação

# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

### Desafios na Digitalização

### COMERCIALIZAÇÃO E COMÉRCIO DE BLOCOS EM BRUTO: PROCEDIMENTOS ACTUAIS



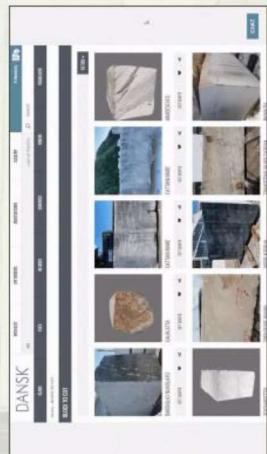
**Inspeção em bloco = etapa de importância capital**

- Operação inalienável;
- Valor intrínseco da pedra; volume a pagar;
- Influência profunda em cada fase a jusante;
- Procedimentos lentos, vinculativos, muitas vezes laboriosos e "delicados".

# Internacionalização do Setor

## Formas de Exportação Digital

- digital **Market Place**; a **virtual stockyard**
  - organized (shared);
  - your own website;
- possibility to digitalize your entire production;
- simultaneous interaction with **multiple buyers** (abandoning the concept of “one buyer at a time”);
- competitive **speed**; ▪ “click” vs mobility, time, costs etc.,;

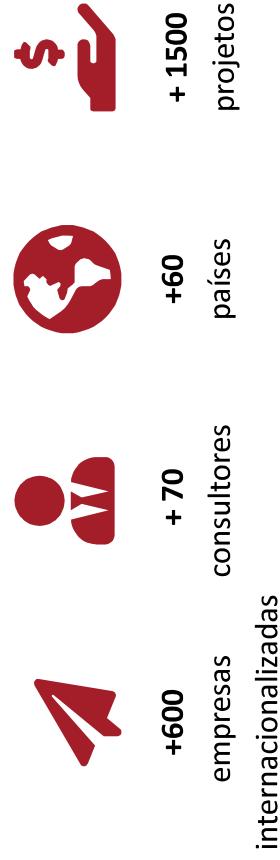


# Market Access

## Empresa

A Market Access é uma consultora especializada em **internacionalização e focada no apoio à concretização de negócios internacionais**. Ao longo dos seus 17 anos de atividade, a Market Access tem vindo a participar em estreita colaboração com os seus parceiros e clientes nos seus processos de expansão e abordagem a mercados externos.

Hoje, a Market Access acumula uma vasta experiência na **implementação de projetos de internacionalização** e um amplo portefólio de clientes de diferentes geografias.





# marketaccess

EXPERTS IN INTERNATIONAL BUSINESS

Rua da Lionessa, Centro Empresarial Lionesa, C6  
4465-671 Leça do Balio - Portugal

(+351) 229 957 766

[info@marketaccess-global.com](mailto:info@marketaccess-global.com)

[www.facebook.com/marketaccess.global/](http://www.facebook.com/marketaccess.global/)

[www.linkedin.com/company/marketaccess/](http://www.linkedin.com/company/marketaccess/)

