



Designação do projeto: Internacionalização da empresa Season Temptation, Lda.

Código do Projeto: NORTE-02-0752-FEDER-019978

Objetivo Principal: Reforçar a competitividade das pequenas e médias empresas

Região de Intervenção: Norte

Entidade Beneficiária: SEASON TEMPTATION, LDA.

Data da aprovação: 27/01/2017

Data de início: 01/06/2016

Data de conclusão: 31/05/2018

Custo total elegível: 1.025.486,36 €

Apoio financeiro da União Europeia: FEDER 458.856,39 €

FSE 4.063,84 €

Objetivos do Projeto:

- A procura de novos clientes no mercado internacional, de forma a solidificar e diversificar a sua carteira de clientes e os mercados de atuação;
- Desenvolvimento do grau de notoriedade no mercado internacional, aproveitando o saber-fazer acumulado existente e o nível de modernização e de dinamismo da empresa;
- O aumento da competitividade e melhoria das valências da empresa através da aposta no *design* pela criação, conceção e desenvolvimento de coleções de forma a ir de encontro às exigências dos clientes e do setor;
- A desmaterialização do negócio de forma a marcar presença em diversos mercados e criar maior proximidade ao consumidor final;
- O aproveitamento de nichos de mercado que resultará num diferencial e numa vantagem competitiva para a empresa.
- Colocar à disposição dos clientes conhecimentos técnicos altamente especializados, através do desenvolvimento de produtos cada vez mais adaptados às exigências do mercado;
- Reduzir a dependência de agentes e/ou distribuidores, diluindo a atual dependência;
- Aprofundar as relações comerciais e procura de novos clientes nos mercados onde já marca presença;
- Introduzir novos produtos (p.e. sacos) nos mercados mundiais (quer novos, quer nos mercados onde já atua);

- Desenvolver o acesso à informação sobre a Season e os seus produtos através das novas tecnologias de informação, criando assim maior proximidade com o consumidor final.
- A dotação da empresa de instrumentos e capacidade necessária para fazer face a um ambiente macroeconómico instável de elevada volatilidade ao nível dos preços;
- A melhoria global da empresa enquanto geradora de valor acrescentado e promotora de riqueza no seu meio envolvente e para todos os seus *stakeholders*.

Resultados esperados/atingidos:

- Atingir um volume de negócios de cerca de 19 milhões de euros em 2019.
- É expectável que o volume de exportação da empresa ascenda a cerca de 18 milhões de euros em 2019, o que significa um peso de 94% do volume de negócios internacional no volume de negócios total;
- Consolidação da autonomia financeira atingindo aproximadamente 31% em 2019.
- Contratação de 6 quadros técnicos, 3 dos quais altamente qualificados entre 2016 e 2019;
- Entrada em novos mercados como Itália, Espanha, Reino Unido, Países Baixos, Dinamarca, Áustria, entre outros.