

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA  
Fundo Europeu  
de Desenvolvimento Regional

**Designação do projeto** | MyPartner - Processo de internacionalização V19

**Código do projeto** | POCI-02-0752-FEDER-028384

**Objetivo principal** | REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PME

**Região de intervenção** | PO CI

**Entidade beneficiária** | MYPARTNER - CONSULTORIA INFORMÁTICA S.A.

**Data de aprovação** | 08-02-2018

**Data de início** | 20-12-2017

**Data de conclusão** | 19-12-2019

**Custo total elegível** | 440.580,00

**Apoio financeiro da União Europeia** | 198.261,00

**Apoio financeiro público nacional/regional** | Não aplicável

## **OBJETIVOS**

Os objetivos estratégicos da empresa consistem na implementação da myPartner em empresas de relevo, que apresentem necessidades específicas onde seja possível aportar valor acrescentado e diferenciar-se claramente da oferta atualmente existente. Dentro deste planeamento, trabalhamos com vista a colocar a myPartner em diferentes indústrias para demonstrar igualmente a sua polivalência resultado da sua experiência.

## **ATIVIDADES**

Com o presente projeto pretende-se incorporar ferramentas inovadoras ao nível do marketing e organizacionais e das abordagens a realizar aos mercados internacionais estratégicos.

O plano de investimento foi concebido de forma a dinamizar e acelerar a atividade da empresa na exportação, juntamente com uma série de iniciativas para melhorar a sua competitividade.

A Focalização do objeto da empresa na satisfação de necessidades do cliente por segmento-alvo é fundamental, sendo aqui o objetivo principal o de cobrir segmentos de grupos de consumidores não-tradicionais e alcançar novas franjas de mercado caracterizadas pela sua maior exigência.

## **RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS**

O presente Projeto de Internacionalização tem permitido à myPartner promover a sua oferta de serviços no mercado externo através da participação em feiras, realização de viagens de promoção/prospeção e implementação de estratégias de marketing.

A promoção da atividade da empresa a nível internacional tem permitido angariar um maior número de clientes ao promover a sua oferta além-fronteiras.

## **DESCRIÇÃO DO PROJETO, COM EVENTUAL MONITORIZAÇÃO DO NÍVEL DE EXECUÇÃO**

O principal objetivo do presente projeto de investimento é de dotar a myPartner de fatores de competitividade, de forma, a que tal permita efetuar uma diferenciação face às demais empresas do sector, nos produtos/serviços em que há concorrência direta, e paralelamente obter ganhos de produtividade.

As ações que irão ser implementadas estão estruturadas no domínio da internacionalização, em que a myPartner pretende potenciar e explorar novos mercados nos seguintes países: EUA (o qual pela sua dimensão é fortemente atrativo), EUROPA (Países Nórdicos e Benelux), Canadá e continuar uma aposta concertada em mercados onde a myPartner ainda não assume grande expressão face ao seu potencial i.e. Espanha, França e Alemanha.

Considerando que a solução é global, consideramos 2 continentes e 6 mercados como prioritários de primeira linha e 3 mercados como sendo de segunda linha perspetivando uma consolidação dos mesmos na estratégia de investimento, dado que a partir destes a myPartner conseguirá abranger uma grande variedade de mercados circundantes. De entre os objetivos que a empresa preconizou para a sua estratégia de internacionalização, é de salientar o aproveitamento de novas oportunidades em mercados de elevado potencial nos segmentos nos quais podem ser utilizados o portfólio de produtos e serviços da empresa.

Por outro lado, pretende-se aproveitar um conjunto de oportunidades beneficiadas pela imagem do país no exterior, pela oferta de produtos tecnológicos de notória qualidade, pretendendo-se desta forma, reforçar a imagem da empresa no exterior e com isso gerar economias de escala, alavancando o volume de negócios, estimulando o investimento e a oportunidade de fazer mais e melhor no domínio do desenvolvimento do serviço de marketing e vendas, potenciando desta forma o volume de vendas.

**Designação do projeto** | myNAV - Qualificando o futuro do software de gestão empresarial

**Código do projeto** | POCI-02-0853-FEDER-020120

**Objetivo principal** | REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PME

**Região de intervenção** | PO CI

**Entidade beneficiária** | MYPARTNER - CONSULTORIA INFORMÁTICA S.A.

**Data de aprovação** | 02-01-2017

**Data de início** | 01-12-2016

**Data de conclusão** | 30-11-2018

**Custo total elegível** | 288.105,00

**Apoio financeiro da União Europeia** | 129.647,25

**Apoio financeiro público nacional/regional** | Não aplicável

## **OBJETIVOS**

A empresa tem o seu foco no lançamento de uma nova unidade de negócio, myNAV, a qual pretende oferecer ao mercado uma solução de software de gestão (baseada no ERP - Microsoft Dynamics NAV), já pré-configurada para pequenas empresas, a funcionar exclusivamente em ambiente Cloud (Microsoft Azure), integrada com Microsoft Office 365 e que assegurará os processos fundamentais nas áreas de gestão Financeira, Tesouraria, Compras, Vendas, Stocks e Custeio de Stocks.

## **ATIVIDADES**

A atividade da myPartner tem vindo a sofrer alterações acentuadas derivado da mudança das tecnologias, pelo que, pretendemos num futuro próximo o lançamento de produtos B2B na área do software, possíveis de vender no mercado Global, via que permitam aos clientes que os comprem ter valor acrescentado versus outros concorrentes, aplicações assentes em modelo de subscrição e nuvem, fáceis de demonstrar e testar com vista à facilitação da venda. Prestação de serviços de elevado Valor Acrescentado, assentes em produtos nossos, para a instalação, configuração e integração nesses clientes.

## **RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS**

O presente Projeto de Qualificação tem permitido à myPartner promover o lançamento de soluções inovadoras em mercados de elevada dinâmica. Nesse sentido o projeto insere-se pelo lançamento de um produto inovador.

## **DESCRIÇÃO DO PROJETO, COM EVENTUAL MONITORIZAÇÃO DO NÍVEL DE EXECUÇÃO**

O presente projeto visa ações de qualificação em domínios imateriais, com o objetivo de promover a competitividade da empresa com capacidade global. Para tal, o espírito empresarial dos seus colaboradores contribui para a modernização e crescimento da economia, promovendo uma geração de empresários com atividades de alto valor acrescentado e dirigidas ao mercado internacional. E é neste âmbito que a empresa pretende investir nos seus recursos, bem como a nível de gestão, através da promoção de espírito empreendedor e do empreendedorismo assente na melhoria das competências, apostando na valorização dos recursos humanos, estabelecendo uma relação holística entre Empreendedorismo e Inovação.

A myPartner pretende combinar as vantagens competitivas e as comparativas, com aquelas para as quais tem potencial de crescimento. Essas prioridades possuem características transversais, que exploram as aplicações de tecnologias às atividades económicas, nomeadamente as atividades que potenciam múltiplos setores, explorando sinergias entres os mesmos que utilizam as mesmas bases tecnológicas, ou de componentes, ou de organização, maximizando a exploração da cadeia de valor.

Faz parte da estratégia atual e futura a estratégia pela diferenciação, posicionando-se no mercado como uma empresa que agrega valor e é uma mais-valia para os seus clientes. O posicionamento da empresa passa por um ERP myNAV, baseado no Microsoft Dynamics NAV, o qual oferecerá às pequenas empresas, toda a riqueza de um ERP completo e abrangente, num modelo de simples e de rápida utilização, através da contratação de um serviço economicamente acessível, que oferecerá de forma integrada um pacote de: tecnologias e soluções em ambiente cloud, os processos fundamentais de negócio já configurados, a formação dos utilizadores e o apoio à operação.

Porém, e estando num mercado cada vez mais competitivo, a empresa opta por uma estratégia de diferenciação para manter-se a frente de seus concorrentes. Essa estratégia abrange produtos, serviços, pessoas e imagem e, cada uma possui as suas particularidades. A empresa destaca-se pela diferenciação dos seus produtos através de características que complementam a sua função, potencial de superação em relação aos produtos concorrentes, tornando-se produtos diferenciados no mercado.