



SELEKTPT

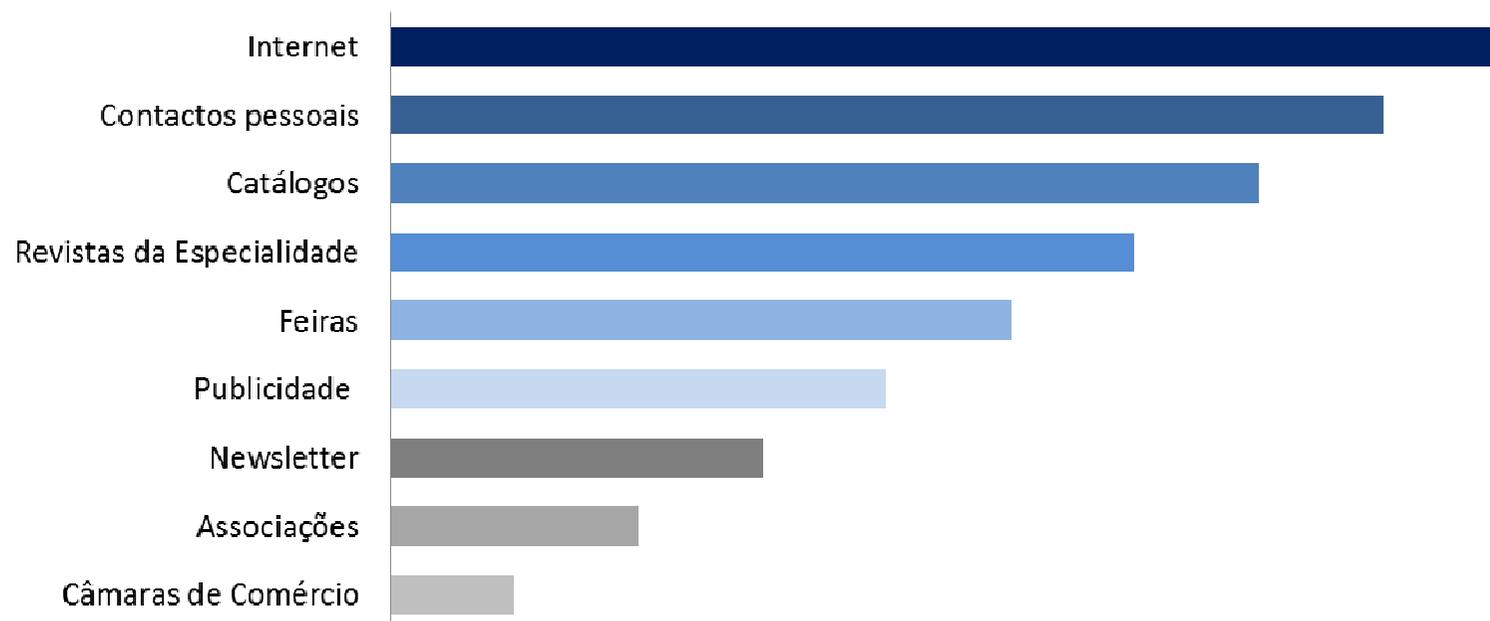
www.selektpt.pt

“Digital First” - B2B na Internet



Como os compradores alemães procuram os seus Fornecedores!

- Internet é a principal fonte de informação no processo de decisão de compra/investimento.
- O processo de pesquisa deve ser curto, rápido e confortável
- Em tempos da globalização as empresas devem estar preparadas para aparecerem no momento certo no sítio certo.



*Estudo: Informação e comunicação no processo de compra das empresas B2B, Deutsche Messe Interactive (eine Tochter der Deutschen Messe)



A realidade das empresas portuguesas!

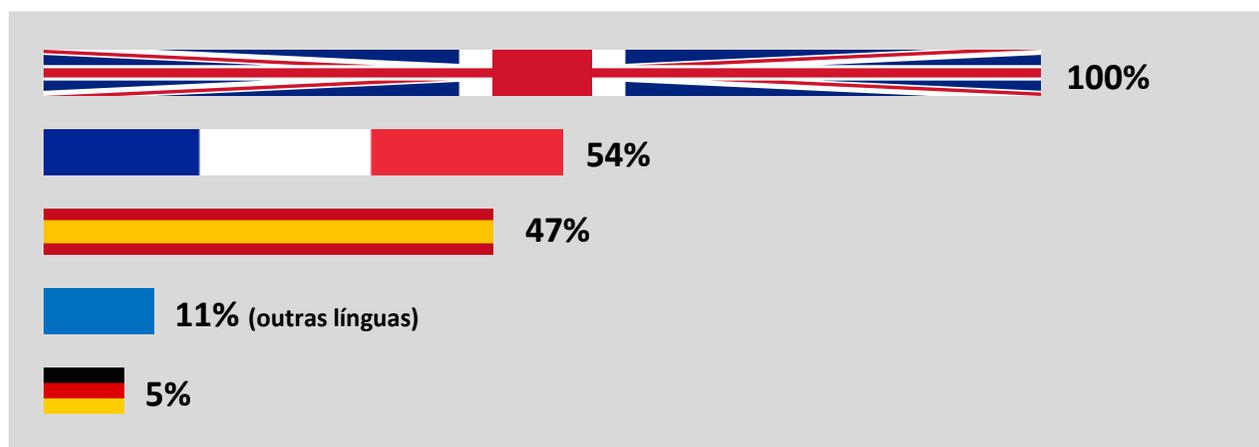
- ❑ Apenas 32% das empresas portuguesas tem presença Online (AICEP – Out 2016).

Estão as empresas portuguesas preparadas para o mercado alemão?

- ❑ Empresas portuguesas exportadoras em **2015 = 21.631**
- ❑ Estudo SELEKTPT / IGNIOS (Iberinform)
 - > Empresas portuguesas exportadoras com o Site em alemão?

Critérios:

- ✓ Empresas com Volume de Negócios entre **5Meur e 100MEur (Ano 2015)**
- ✓ Empresas com Taxa de Exportação superior a **50%** do Volume de Negócio (**ano 2015**)
- ✓ Empresas identificadas **1239 (dados 2015)**
- ✓ Amostra **100** empresas (**79%** com Volume de Negócios < **50MEur**)





SELEKTPT

Onde os compradores alemães preferem comprar¹

- ❑ 54% preferem comprar na Europa Ocidental.
- ❑ Seguem-se países da Ásia e da Europa Oriental respectivamente com 15,5%.
- ❑ Menor relevância possuem os EUA com apenas 5%.
- ❑ 77% dos compradores alemães confirmam que nos próximos 5 anos o seu mercado de compras se tornará cada vez mais internacional.

Wo deutsche Einkäufer am liebsten einkaufen



¹Sondagem realizada por uma das principais plataformas B2B na Alemanha a 1.365 compradores profissionais em Abril de 2016



Imbatível: Relação preço qualidade é o factor fundamental para a compra no exterior

- ❑ 67% dos compradores alemães referem o preço como factor fundamental para comprar no exterior
- ❑ 39% referem a melhor qualidade dos produtos e serviços

Os principais desafios identificados na compra no exterior pelos compradores alemães²:



²Sondagem realizada por uma das principais plataformas B2B a 1.365 compradores profissionais em Abril de 2016



O que podem as empresas portuguesas aprender

- ✓ Para as empresas é de maior importância ser visível no momento certo no sítio certo, isto quando o comprador alemão está à procura de um determinado produto ou serviço.
- ✓ Quem não conseguir posicionar a sua oferta de forma a ser visível para o mercado alvo, não adianta ter o produto melhor, ao preço melhor, simplesmente não entra no processo de escolha.
- ✓ Estudos recentes evidenciam que a Internet é utilizada por 94% para a pesquisa de informação.
- ✓ Motores de pesquisa são a principal fonte de informação
- ✓ Media especializados e directórios de empresas apresentam um elevado nível de informação e são cada vez mais utilizados.³

Os fundamentos para a empresa portuguesa:

- Site próprio e optimização SEO (Search Engine Optimization)
- Marketing Digital e SEM (Search Engine Marketing)
- Motores de pesquisa profissionais e Directórios de Empresas
- Social Media e plataformas de Network

³Estudo da Faculdade Superior de Münster em relação "Informação e comunicação no processo de compra de empresas B2B"



SELEKTPT



Plataforma On-line

A montra dos seus produtos e serviços no mercado alemão, 365 dias por ano, 24h por dia.

Marketing Digital

Estratégias de Marketing à sua medida para promover o seu negócio junto do mercado alvo no momento certo aos olhos do comprador alemão.

“GERMAN DESK”

Comunicação e correspondência em alemão > o seu serviço administrativo exclusivo, especializado para o mercado alemão.

O fato à sua medida

Escolha os serviços mais ajustados às suas necessidades com uma excelente relação custo-benefício.

Equipa de consultores com profundo conhecimento do mercado alemão.





SELEKTPT



Consultoria à exportação

- ✓ Gestão da imagem corporativa
- ✓ Adequação do portfólio de produtos e serviços às características e exigências do mercado alemão
- ✓ Apoio na gestão de marca
- ✓ Serviços de representação (feiras, comitivas, vistas empresariais)
- ✓ Apoio jurídico e fiscal

Serviços de tradução

- ✓ Tradução documental e técnica
- ✓ Tradução presencial – business meetings





SELEKTPT

www.selektpt.pt

Muito Obrigado!

