

ATLANTIC IGNITION



Porque é que as empresas falham no processo de internacionalização?

01

Veem o processo de internacionalização como uma mera expansão da empresa atual.

Não adequam os processos, o marketing e a comunicação ao mercado de destino.

02

03

Incapacidade de entender o consumidor do mercado de destino, quer em termos de hábitos de consumo, quer em termos culturais.



Porque é que as empresas falham no processo de internacionalização?

04

Não têm rede de influência e contactos que permitam penetrar no mercado de destino com sucesso.

Minimização das dificuldades no mercado de destino, sobretudo na tomada de consciência que nesses mercados ainda há fraco reconhecimento da marca.

05

06

Potencial discriminação por parte do mercado de destino.

Porque é que as empresas falham no processo de internacionalização?

07

Processo de internacionalização não ser uma prioridade suficientemente relevante na gestão de topo da organização.

Não adaptação da cultura da empresa à realidade dos mercados de destino, gerando conflitos com os colaboradores do mercado de destino.

08

09

Falha na seleção e recrutamento da equipa inicial da empresa no mercado de destino.

Não entendimento da cadeia de logística, desconhecendo leis, práticas e hábitos do mercado de destino, bem como parcerias com fornecedores chave.

10

PORTUGAL

melhor país para a adaptação de uma empresa brasileira à Europa

Uso do mesmo idioma

Salários competitivos (face ao resto da Europa)

Custo de vida equilibrado e facilidades fiscais

Grande comunidade de brasileiros já instalados (maior comunidade estrangeira em Portugal)

Disponibilidade de mão-de-obra qualificada e com facilidade de falar várias línguas (3.º lugar no ranking dos países que falam mais línguas estrangeiras)

Infraestrutura de topo, nomeadamente telecomunicações, quantidade e frequência de voos para o Brasil

PORQUÊ COM A ATLANTIC HUB

Nomeadamente em bancos, capitais de risco, *private capital* e fundos comunitários europeus.

Soluções de acesso a capital e financiamentos

Equipa de especialistas

Atlantic Station

Incubadora física de empresas e projetos inovadores com reconhecimento da RNI (Rede Nacional de Incubadoras), em Lisboa.

Apoio na compra de casa ou outras instalações em qualquer zona de Portugal.

Real Estate



Networking

Ecosistema de networking real, baseado em sinergias entre o Brasil e a Europa.

Conexão com redes de empresas europeias

Serviços de vistos e legalização

O que é o Atlantic Ignition?

A Atlantic Hub desenhou, criou e implementou um processo de internacionalização que visa minimizar os potenciais desafios e acelerar o processo de integração e desenvolvimento de negócios em Portugal, como plataforma de lançamento para a Europa.



O Atlantic Ignition é o processo de internacionalização de empresas brasileiras para a Europa através de Portugal com o objetivo de preparar o processo de “*transculturização*” e apoiar a empresa para a entrada no mercado português e europeu.

Os princípios do programa

Os princípios nos quais o programa Atlantic Ignition foi desenvolvido são os seguintes:

01

Processo de imersão cultural, para permitir um maior conhecimento da realidade portuguesa e, identificando claramente as principais adaptações ao mercado português.

02

Jornada de planeamento para a apresentação ao mercado, desenvolvido em formato virtual, com interações semanais com especialistas portugueses.

03

Apresentação ao mercado português, em Portugal, de contactos pertinentes para o arranque do negócio.

04

Possibilidade de usar todo o ecossistema Atlantic Hub para o *soft landing* da empresa.

05

Acesso à possibilidade de poder vir a contratar especialistas para acompanhar o estabelecimento da empresa em Portugal.

06

Acesso à rede de parceiros da Atlantic Hub para o desenvolvimento do negócio

BENEFÍCIOS

- 01.** Início do processo de internacionalização imediato
- 02.** Reduz a probabilidade de insucesso do processo
- 03.** Dá resposta aos maiores desafios de internacionalização
- 04.** Acompanhamento por especialistas portugueses e brasileiros experientes
- 05.** Acesso à infraestrutura da Atlantic Hub, com soluções para si e para a sua empresa



TESTEMUNHOS



Ajudamos **você** a conquistar o mercado português e europeu através da **internacionalização** da **sua empresa**.

Gustavo Nobre
Vox Data



TESTEMUNHOS



Ajudamos **você** a conquistar o mercado português e europeu através da **internacionalização** da **sua empresa**.

Rodrigo Crusó
Você Muito Mais



No final do Atlantic Ignition os participantes devem ter:

- Consciência da realidade portuguesa e europeia, em termos culturais e do negócio
- Marketfit do negócio (relatório)
- Segmentação do mercado português, Personas, “Experience Map” e “Customer Journey”
- Estratégia de entrada na Europa, através de Portugal
- Perfil dos membros da equipa inicial
- Business plan
- Plano de ação para a entrada no mercado português
- *Pitch* de apresentação
- Contacto com potenciais *stakeholders* (leads qualificadas, investidores, parceiros, etc).



O que é o *Atlantic MarketFit*

O *Atlantic MarketFit* foi criado para o **DIAGNÓSTICO** preliminar de **ADERÊNCIA** do seu negócio no mercado português.

Preço atual: 1.450,00€

O que irá obter



Avaliação do ecossistema

Aspetos legais, cadeia de valor, nível de agressividade da concorrência, major players e potenciais barreiras à entrada.



Análise da concorrência

Identificação dos principais concorrentes com posicionamento análogo ao da empresa, nível de preços, identificação de posições dominantes e dos Fatores Críticos de Sucesso.



Avaliação do mercado

Dimensão, segmentos de clientes, tendências e principais necessidades dos clientes a resolver.



Análise do setor

Avaliação/comparação económica com as empresas do setor onde se enquadrará o negócio.



Análise SWOT

Análise dos pontos fortes e fracos, internos e externos que impactam o negócio.



Linhas de Financiamento

Avaliação da possibilidade de acesso a linhas de financiamentos públicos ou privados como PT2020, VISAS, Fundo 200M e Portugal Ventures.

Metodologia do Atlantic Ignition



DURAÇÃO

12 semanas



PARTICIPANTES

Máximo de 10 empresas
por call
(não concorrentes)



FORMATO

Híbrido – Presencial e virtual
2 semanas presenciais e
10 semanas em formato virtual



ACOMPANHAMENTO

Formação inicial presencial
Workshops virtuais em turma
Acompanhamento semanal virtual
Acompanhamento presencial na fase
de “Go to market”

Metódo do Atlantic Ignition

01

Fase de Imersão
Semana 1
Presencial - Brasil

Experiência de formação durante 1 semana num hotel (Brasil) em imersão total para apresentação da metodologia do processo e todas as ferramentas base. Contacto com a equipa de especialistas que irá acompanhar todo o processo. Networking com turma de empresários brasileiros de diferentes setores.

02

Fase de Desenvolvimento
Semanas 2 a 11
Formato virtual

Nas semanas 2 a 11, o Atlantic Ignition é desenvolvido em formato virtual, através de calls semanais com a equipa de especialistas para o acompanhamento do processo, orientação para as próximas fases e fecho de deliverables das metodologias, frameworks e modelos apresentados na semana inicial.

03

Fase de Go to Market
Semana 12
Presencial - Portugal

Reuniões presenciais em Portugal com key-persons para o desenvolvimento do seu negócio na Europa (leads qualificadas, potenciais parceiros e/ou fornecedores). Visita a Lisboa e principais ecossistemas empresariais. Evento de networking em Lisboa.



Calendário do Atlantic Ignition 2022

ABRIL

	S	T	Q	Q	S	S	D
21	28	29	30	31	1	2	3
14	4	5	6	7	8	9	10
15	11	12	13	14	15	16	17
16	18	19	20	21	22	23	24
17	25	26	27	28	29	30	1

MAIO

	S	T	Q	Q	S	S	D
17	25	26	27	28	29	30	1
18	2	3	4	5	6	7	8
19	9	10	11	12	13	14	15
20	16	17	18	19	20	21	22
21	23	24	25	26	27	28	29
22	30	31	1	2	3	4	5

JUNHO

	S	T	Q	Q	S	S	D
21	30	31	1	2	3	4	5
22	6	7	8	9	10	11	12
23	13	14	15	16	17	18	19
24	20	21	22	23	24	25	26
25	27	28	29	30	1	2	3

JULHO

	S	T	Q	Q	S	S	D
26	27	28	29	30	1	2	3
27	4	5	6	7	8	9	10
28	11	12	13	14	15	16	17
29	18	19	20	21	22	23	24
30	25	26	27	28	29	30	31



Formato presencial

Formato virtual

Timeline do programa

Kick Off



Imersão

- Apresentação das metodologias e ferramentas utilizadas ao longo do processo
- Discussão da realidade de cada empresa
- Entrega do *MarketFit* desenvolvido



Experience map

- Workshop virtual em turma
- Desenvolvimento de Experience map e Customer Journey
- Sessão de acompanhamento

Timeline do programa



S3



Segmentação

- Workshop virtual em turma
- Mapa das necessidades por segmento
- Proposta de valor por segmento
- Personas



S4



Business Model

- Workshop virtual em turma
- Business Innovation Canvas
- Lista das *quick actions* necessárias e imprescindíveis para o sucesso do processo de internacionalização



S5



Business Plan

- Lista dos Aspectos Legais que podem influenciar o sucesso do processo de internacionalização
- Definição do modelo do plano financeiro

Timeline do programa

 S6



Business Plan

- Afinação e fecho do plano financeiro

 S7



Roll-Out

- Workshop virtual em turma
- GANTT do Projeto de Internacionalização
- Definição dos potenciais clientes a contactar nas últimas semanas

 S8



Marketing e Equipa

- Workshop virtual em turma
- Plano de marketing de internacionalização
- Definição dos perfis da equipa inicial

Timeline do programa

 S9



Pitch

- Pitch de apresentação da empresa

 S10



Marketing

- Ajuste de materiais de marketing necessários para a S12

 S11



Fecho de Deliverables

- Fecho de deliverables em aberto
- Preparação para reuniões da semana 12

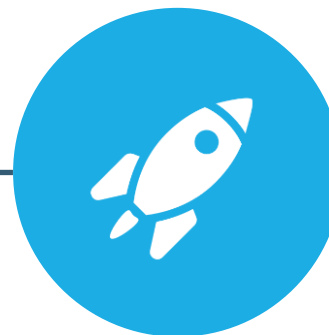
Timeline do programa



Go to market

- Visita a Lisboa e principais hubs empresariais
- Reuniões com leads qualificadas e key stakeholders

Encerramento



Agenda da Semana de Kick-Off

Dia	Atividade	Hora Início	Hora Final
DOM	Deslocação (para Hotel)	16:00	19:30
DOM	Jantar de receção dos participantes	19:30	21:30
DOM	Apresentação do programa, agenda, avisos e regras de funcionamento	21:30	22:15
SEG	Introdução, objetivos e expectativas	09:15	09:45
SEG	Apresentação dos participantes e respetivas empresas	09:45	11:00
SEG	Intervalo	11:00	11:15
SEG	Introdução à teoria de inovação	11:15	13:00
SEG	Almoço	13:00	14:30
SEG	Dinâmica de grupo e introdução ao processo de transculturação	14:30	15:45
SEG	Apresentação da teoria das culturas	15:45	17:00
SEG	Coffee Break	17:00	17:15
SEG	Formação com especialista convidado	17:15	18:30
SEG	Jantar	20:00	21:30
SEG	Atividade - Quiz sobre Portugal	21:30	22:30



Agenda da Semana de Kick-Off

Dia	Atividade	Hora Início	Hora Final
TER	Apresentação de Modelo de segmentação da base de clientes	09:15	09:35
TER	Apresentação do Mapa das necessidades por segmento	09:35	09:55
TER	Apresentação do Mapa de Proposta de valor por segmento	10:15	10:35
TER	Apresentação do Business Innovation Canvas	10:35	11:00
TER	Intervalo	11:00	11:15
TER	Explicação do conceito de quick actions	11:15	12:00
TER	Trabalho em equipa para desenvolvimento das metodologias apresentadas anteriormente	12:00	13:00
TER	Almoço	13:00	14:30
TER	Formação com especialista de Marketing	14:30	16:00
TER	Apresentação do modelo do Plano de Marketing	16:00	17:00
TER	Jantar	20:00	21:30
TER	Atividade	21:30	22:30



Agenda da Semana de Kick-Off

Dia	Atividade	Hora Início	Hora Final
QUA	Introdução à construção de cenários	09:15	09:45
QUA	Trabalho em equipa para definição dos fatores influenciadores do negócio	09:45	10:30
QUA	Trabalho em equipa para definição dos cenários	10:30	11:00
QUA	Intervalo	11:00	11:15
QUA	Apresentação do modelo de BP	11:15	13:30
QUA	Almoço	13:30	15:30
QUA	Livre	15:30	20:00
QUA	Jantar	20:00	21:30

Agenda da Semana de Kick-Off

Dia	Atividade	Hora Início	Hora Final
QUI	Definição para o BP (por cenário):		
QUI	<ul style="list-style-type: none">Vendas	9:15	10:15
QUI	<ul style="list-style-type: none">Custos Diretos	10:15	11:00
QUI	Coffe break	11:00	11:15
QUI	<ul style="list-style-type: none">Serviços terciários	11:15	12:00
QUI	<ul style="list-style-type: none">Investimento	12:00	12:45
QUI	Almoço	12:45	14:15
QUI	Imputação dos valores definidos no modelo Excel	14:15	17:00
QUI	Esclarecimento de dúvidas	17:00	18:00
QUI	Jantar	20:00	21:30

Agenda da Semana de Kick-Off

Dia	Atividade	Hora Início	Hora Final
SEX	Definição do Modelo de Roll-Out	9:15	11:00
SEX	Intervalo	11:00	11:15
SEX	Entrega e esclarecimento de dúvidas dos Marketfit	11:15	13:00
SEX	Almoço	13:00	14:30
SEX	Esclarecimento de dúvidas	14:30	16:00
SEX	Definição dos próximos passos	16:00	17:00
SEX	Jantar de Encerramento	19:00	21:30



O valor global da imersão por empresa **15.900,00€**

* Valores devem ser acrescido o IVA vigente: 23%

** Pagamento efetuado com recursos do Brasil não incide IVA

***Valores por extenso (Quinze mil e novecentos euros)

Condições de pagamento

1/3 até dia 30 de março

1/3 até dia 30 de abril

1/3 até dia 30 de junho

Início do programa

- Início do programa com a semana de imersão no Brasil no mês de maio de 2022
- Time de Portugal coordenando os trabalho em conjunto com o time brasileiro da Atlantic Hub
- Máximo de dez empresas por imersão

Inclui

- Transporte, alojamento e refeições na semana 1 para 1 pessoa
- Formação inicial presencial
- Marketfit (1.450€)
- Acompanhamento semanal virtual
- Apresentação presencial a *key stakeholders* em Portugal

Não inclui

- Passagens para Portugal
- Alojamento e refeições em Portugal
- Custos relacionados com outras deslocações
- Custo adicional por participante (**apenas acomodações e deslocamentos**) para a primeira semana de imersão
- Limite de dois participantes por empresa



Atlantic Ignition



Aponte a câmera do seu celular e acesse o QR CODE para saber mais



SOBRE A ATLANTIC HUB

Somos uma empresa global que ajuda empresários brasileiros no processo de **internacionalização de empresas** a partir de Portugal.

Com escritórios nos dois países, estamos focados em oferecer todo o suporte necessário na realização desse projeto com serviços e eventos que direcionam, escalam e preparam para um resultado positivo e duradouro.

Nossos serviços atendem todos os tipos de empresa, desde as pequenas até marcas já consagradas no mercado, ou seja, o mercado de internacionalização é para todos. Basta planejar e colocar em prática.

Fundada pelos sócios Eduardo Migliorelli, Benicio Oliveira, Thiago Matsumoto e Nelson Corrêa Leite Jr., atuamos com grande expertise em áreas como negócios, inovação, marketing, serviços financeiros e tecnologia desde 2016.



ATLANTIC HUB EM NÚMEROS

N.º de Marketfits
(Relatórios de análise de mercado)

80

N.º de Empresários em missões empresariais

+500

N.º de Scale-outs
(Processos de internacionalização individuais)

10

N.º de Participantes no Atlantic Ignition
(Processos de internacionalização em turma)

8

N.º de Posições físicas no Atlantic Station em Lisboa
(Incubadora de empresas)

52

