

MISSÃO EMPRESARIAL VIRTUAL | MÉXICO

Outubro a Dezembro 2020

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO E PAGAMENTO

As inscrições na Missão Empresarial Virtual ao México, serão validadas com a recepção da Ficha de Inscrição, assinada e carimbada pelo(s) representante(s) da empresa.

Dados os compromissos contratuais e respectivos encargos financeiros por parte da AIDA CCI no que diz respeito às entidades prestadoras de serviços relativos a esta acção, em caso de desistência da empresa após ter efectuado a inscrição e após a mesma ter sido confirmada com a recepção da Ficha de Inscrição, será exigido o pagamento total do valor da participação.

Em caso de cancelamento/adiamento da participação, por parte da empresa ou por motivos exteriores e alheios à AIDA CCI (designadamente casos de força maior, tais como bloqueios, guerra declarada, ou não, acidentes mecânicos ou naturais, epidemias, pandemias, sabotagens, greves, embargos ou bloqueios internacionais, actos de guerra ou terrorismo, motins e determinações governamentais e administrativas entre outros obstáculos inevitáveis), assim como no caso de conduta ou atrasos exclusivamente imputáveis a terceiros, não haverá lugar a reembolso do valor correspondente às despesas não comparticipadas (taxa de inscrição) sendo ainda devido à AIDA CCI o pagamento de todos os custos incorridos por força da inscrição na acção e que não sejam passíveis de reembolso.

A prestação de serviços produz efeitos imediatos a partir do momento em que é confirmada a inscrição, comprometendo-se a empresa a efectuar o pagamento dos montantes de investimento total da acção e das despesas não comparticipadas e devidas pelos serviços contratados.

A inscrição só é válida após o pagamento da taxa de inscrição.

O agendamento de reuniões só se concretizará após validação prévia de todas as empresas locais, consoante o seu interesse em reunir.

Sempre que solicitado a empresa deverá enviar uma apresentação em inglês ou em espanhol em formato PDF ou PPT (max.5MB).



Serviços incluídos no valor de participação

- Síntese sobre o mercado
- Agendamento personalizado de reuniões B2B, com empresas do mercado alvo, garantindo um mínimo de 4 reuniões até ao máximo de 6 reuniões. O matchmaking será efectuado em função do perfil e dos objectivos da empresa para o mercado
- Realizar encontros virtuais entre os participantes da missão e os potenciais parceiros de negócios mexicanos
- Apoio técnico da AIDA CCI
- Reunião final de avaliação da missão

Custos de Participação

Taxa de inscrição:

Taxa de inscrição será paga no ato de inscrição:

- Sócios da AIDA CCI: 150,00 € + IVA
- Não sócios da AIDA CCI: 250,00 € + IVA

Missão Virtual:

- Valor de participação por empresa: Sócios da AIDA CCI: 750,00€ + IVA
- Valor de participação por empresa: Não Sócios da AIDA CCI: 1.050,00€ + IVA

Notas

- As empresas com projetos para a Internacionalização aprovados no âmbito do Portugal 2020 poderão enquadrar a participação nestas ações beneficiando do respetivo incentivo financeiro;
- A AIDA CCI não se responsabiliza pela não concretização de negócios

MISSÕES EMPRESARIAIS VIRTUAIS REUNIÕES B2B

Aumente o seu Negócio para Mercados Externos

AGENDAMENTO REUNIÕES ONLINE com empresas internacionais

A AIDA CCI – Câmara de Comércio e Indústria do Distrito de Aveiro, no âmbito do apoio ao processo de internacionalização ao tecido empresarial, vai disponibilizar um serviço de marcação de reuniões de negócios online com empresas de outros países.

De acordo com os objetivos e interesses das empresas, serão agendadas reuniões com recurso a parceiros/consultores, que possuem uma rede de contactos privilegiados em diversos mercados externos.

O serviço de agendamento

DE REUNIÕES ONLINE COM EMPRESAS
DE OUTROS MERCADOS, PERMITIRÁ:

- Identificar e aceder a oportunidades de negócio nos mercados de interesse
- Apresentar o seu negócio a potenciais clientes/parceiros
- Efetuar uma prospeção comercial de acordo com os seus objetivos e interesses
- Identificar empresas parceiras com potencial de interesse para os negócios
- Expandir o seu negócio para outros mercados
- Encontrar novos parceiros e iniciar novos negócios
- Apresentar projetos e partilhar know-how

COMO SE ORGANIZA?

- Deverá identificar o mercado onde pretende atuar
- Procede-se à recolha de informação sobre a sua empresa, sobre os produtos/serviços, através do preenchimento da ficha de inscrição, indicando o perfil de potenciais parceiros/clientes que pretende contactar;
- Análise da possibilidade de preparação de uma agenda de reuniões para o mercado (s) selecionado (s)
- Envio formal da proposta
- Aprovação da proposta e início dos trabalhos de agendamento, sendo contactado pelo consultor responsável de reuniões
- Agendamento de reuniões online com os clientes/parceiros interessados nos seus produtos/serviços, com recurso às plataformas teams ou zoom