

SEGMENTAÇÃO DE EMPRESAS DE DESIGN

Segmentação de empresas de design por capacidade e maturidade de exportação e internacionalização de serviços de design.

(Versão revisão pós validação 14.07)

PROJETO SETORIAL BRASIL DESIGN

Uma parceria entre ABEDESIGN e Apex-Brasil, que tem como objetivo o fomento das exportações e a valorização dos serviços brasileiros de design no exterior.

Por que participar do projeto Brasil Design?

Inserção internacional planejada e com acompanhamento de especialistas;

Acúmulo de conhecimento em marketing internacional;

Capacitação das empresas para torná-las mais competitivas no mercado internacional;

Custo de internacionalização ínfimo comparado à iniciativa individual e isolada;

Presença em eventos internacionais estratégicos do setor para a promoção comercial e de imagem dos serviços brasileiros de design.



O QUE É?

Segmentação das empresas de acordo com sua capacidade e maturidade para exportar serviços e/ou atender empresas exportadoras.

BENEFÍCIOS DA IMPLANTAÇÃO

Possibilita a oferta de iniciativas e produtos do Projeto alinhada às diferentes necessidades das empresas.

Garante uma maior homogeneidade das empresas que participam de determinada ação.

Estimula e apoia a evolução da capacidade e maturidade exportadora das empresas ao longo do tempo.

ETAPA 1 – CRITÉRIOS

análise de referências + proposta de matriz de segmentação + validação

**ABRIL
MAIO**

ETAPA 2 – QUESTIONÁRIO

preparação + teste e validação + aplicação

**MAIO
JUNHO**

ETAPA 3 – ANÁLISE

processamento dos dados + classificação das empresas

JUNHO

ETAPA 4 – ENQUADRAMENTO

sugestões de ações para com as empresas de cada nível

**JUNHO
JULHO**

ETAPA 5 – VALIDAÇÃO

validação com diretoria ABEDESIGN e APEX - BRASIL

**JUNHO
JULHO**

ETAPA 6 – DOCUMENTAÇÃO

preparação + entrega da documentação final

JULHO

MODELO DE SEGMENTAÇÃO

A seguir mostra-se o Modelo de segmentação criado especificamente para avaliar e classificar, em cinco grupos, empresas de design de acordo com sua capacidade e maturidade exportadora de produtos e/ou serviços de design, tomando como base boas práticas do mercado.

Ressalta-se que este modelo não avalia a capacidade de design isolada das atividades de exportação, mas sim um conjunto delas.

(Versão revisão pós validação 14.07)

MODELO DE SEGMENTAÇÃO EMPRESAS DE DESIGN

COMPROVAÇÕES (critérios determinantes)

CARACTERÍSTICAS (critérios classificatórios)

NÍVEL 1 POTENCIAL

Neste nível **a empresa não tem nenhuma experiência com exportação**, apresentando pouca ou nenhuma compreensão deste processo. Podem ter determinado o mercado nacional como seu foco de interesse.

NÍVEL 2 INICIANTE

As empresas participantes neste nível começam a buscar uma capacitação maior e até mesmo contatos no exterior com vistas à exportação de produtos e serviços. No entanto, **ainda não possuem nenhuma experiência consolidada no processo de exportação**.

NÍVEL 3 INTERMEDIÁRIO

Neste nível **a empresa teve uma experiência no processo de exportação nos últimos 3 anos** e busca capacitar-se ainda mais para fortalecer esta prática. Com isso, sua equipe e sua comunicação já se apresentam bilíngue.

NÍVEL 4 EXPERIENTE

As empresas já estão estabelecendo-se como exportadoras de produtos e/ou serviços, tendo **exportado mais de uma vez nos últimos 3 anos**.

NÍVEL 5 INTERNACIONALIZADA

Com a exportação sendo prática frequente, **a empresa já possui presença estabelecida no exterior**, bem como cases internacionais para divulgação. Desenvolve inteligência de mercado e possui vasta experiência no trabalho com fornecedores estrangeiros.



MODELO DE SEGMENTAÇÃO EMPRESAS DE DESIGN

COMPROVAÇÕES (critérios determinantes)

- 1- Empresa constituída por lei.
- 2- Foco na prestação de serviços de design.
- 3- Ter ao menos um profissional de design graduado na equipe.

- Os itens anteriores e mais:*
- 4- Ter marca registrada ou depositada no INPI.
 - 5- Ter um profissional bilíngue na empresa.
 - 6- Ter interesse em ampliar as oportunidades de exportação.

- Os itens anteriores e mais:*
- 7- Site bilíngue.
 - 8- Conhecimento de técnicas de pesquisa com o usuário final.
 - 9- Participação em prêmios nacionais e internacionais ou participação (como observador) em feiras ou eventos internacionais.

- Os itens anteriores e mais:*
- 10- Profissional dedicado a negociação internacional.
 - 11- Planejamento Estratégico da empresa para atuação no mercado externo.
 - 12- Práticas consolidadas de exportação, incluindo valores estipulados para os serviços no mercado alvo.

Os itens anteriores e mais:

- 13- Possui presença estabelecida no exterior (inclui modelos de parceria internacional).
- 14- Inteligência de mercado.
- 15- Experiência em trabalho com equipes e/ou fornecedores internacionais.
- 16- Ações de promoção e divulgação do serviço/produção em mercado externo.

NÍVEL 1 POTENCIAL

Neste nível **a empresa não tem nenhuma experiência com exportação**, apresentando pouca ou nenhuma compreensão deste processo. Podem ter determinado o mercado nacional como seu foco de interesse.

NÍVEL 2 INICIANTE

As empresas participantes neste nível começam a buscar uma capacitação maior e até mesmo contatos no exterior com vistas à exportação de produtos e serviços. No entanto, **ainda não possuem nenhuma experiência consolidada no processo de exportação**.

NÍVEL 3 INTERMEDIÁRIO

Neste nível **a empresa teve uma experiência no processo de exportação nos últimos 3 anos** e busca capacitar-se ainda mais para fortalecer esta prática. Com isso, sua equipe e sua comunicação já se apresentam bilíngue.

NÍVEL 4 EXPERIENTE

As empresas já estão estabelecendo-se como exportadoras de produtos e/ou serviços, tendo **exportado mais de uma vez nos últimos 3 anos**.

NÍVEL 5 INTERNACIONALIZADA

Com a exportação sendo prática frequente, **a empresa já possui presença estabelecida no exterior**, bem como cases internacionais para divulgação. Desenvolve inteligência de mercado e possui vasta experiência no trabalho com fornecedores estrangeiros.

CARACTERÍSTICAS (critérios classificatórios)

PROCESSO & RESULTADOS

O processo é apresentado como um resumo dos principais pontos e números obtidos no projeto.

(Versão revisão pós validação 14.07)

**BASE DO
MAILING: 350
EMPRESAS**

**QUESTIONÁRIO COM
17 QUESTÕES**

**ABERTO DE
5 A 13/06**

**ESTENDIDO ATÉ DIA
17/06**

**145 EMPRESAS
INTERESSADAS**

**144
QUESTIONÁRIOS
COMPLETOS**

**113 EMPRESAS
ASSOCIADAS**

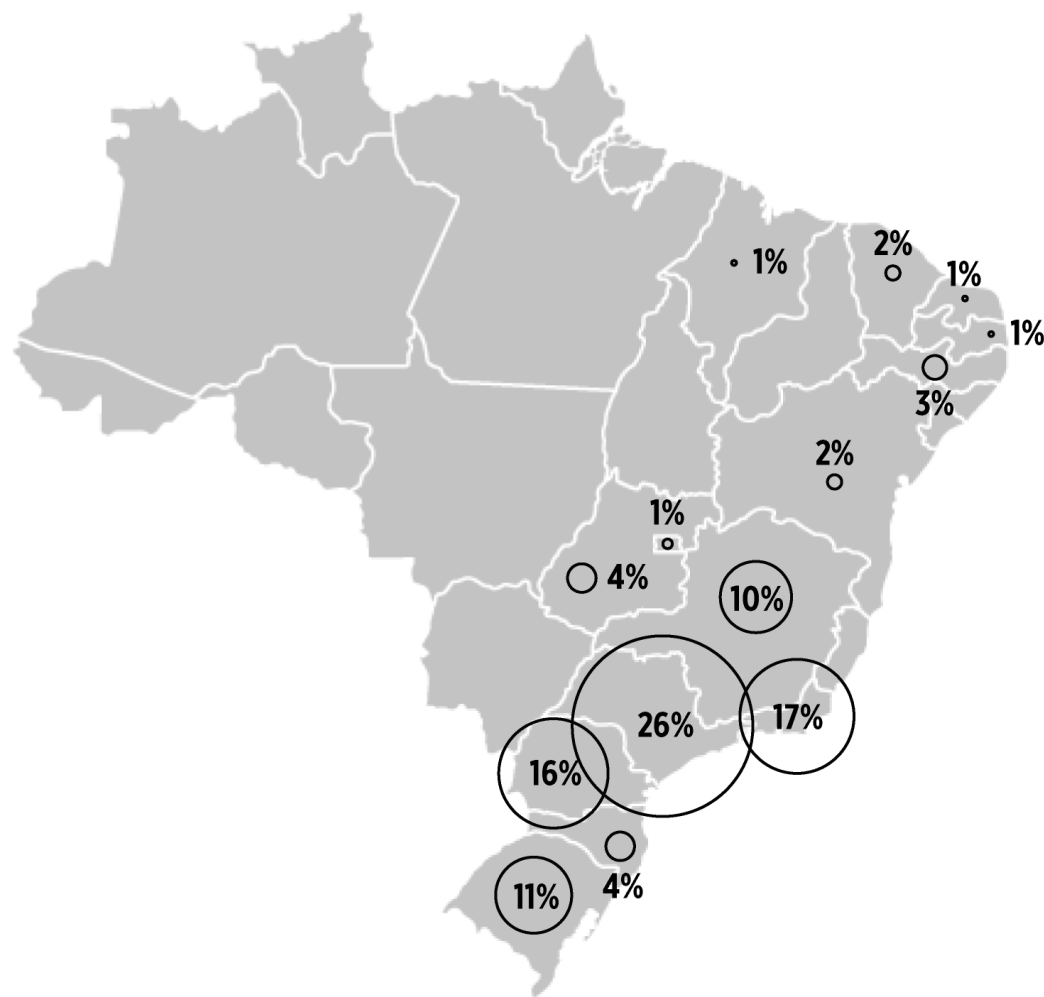
ABEDESIGN

**143 EMPRESAS
CLASSIFICADAS
NOS 5 NÍVEIS**

**APENAS 1
EMPRESA
NÃO FOI
CLASSIFICADA
NOS 5 NÍVEIS**

**APENAS 1
EMPRESA
NÃO PREENCHEU O
QUESTIONÁRIO**

14 estados presentes



- BAHIA (3)**
- CEARÁ (3)**
- DISTRITO FEDERAL (2)**
- GOIÁS (6)**
- MARANHÃO (1)**
- MINAS GERAIS (15)**
- PARAÍBA (1)**
- PARANÁ (23)**
- PERNAMBUCO (5)**
- RIO DE JANEIRO (24)**
- RIO GRANDE DO NORTE (1)**
- RIO GRANDE DO SUL (16)**
- SANTA CATARINA (6)**
- SÃO PAULO (38)**

os cinco níveis do modelo

NÍVEL 1
EMPRESA POTENCIAL

NÍVEL 2
EMPRESA INICIANTE

NÍVEL 3
EMPRESA INTERMEDIÁRIA

NÍVEL 4
EMPRESA EXPERIENTE

NÍVEL 5
EMPRESA INTERNACIONALIZADA



NÍVEL 1 POTENCIAL

Perfil:

Neste nível a empresa não tem nenhuma experiência com exportação, apresentando pouca ou nenhuma compreensão deste processo. Podem ter determinado o mercado nacional como seu foco de interesse.

NÍVEL 1

POTENCIAL

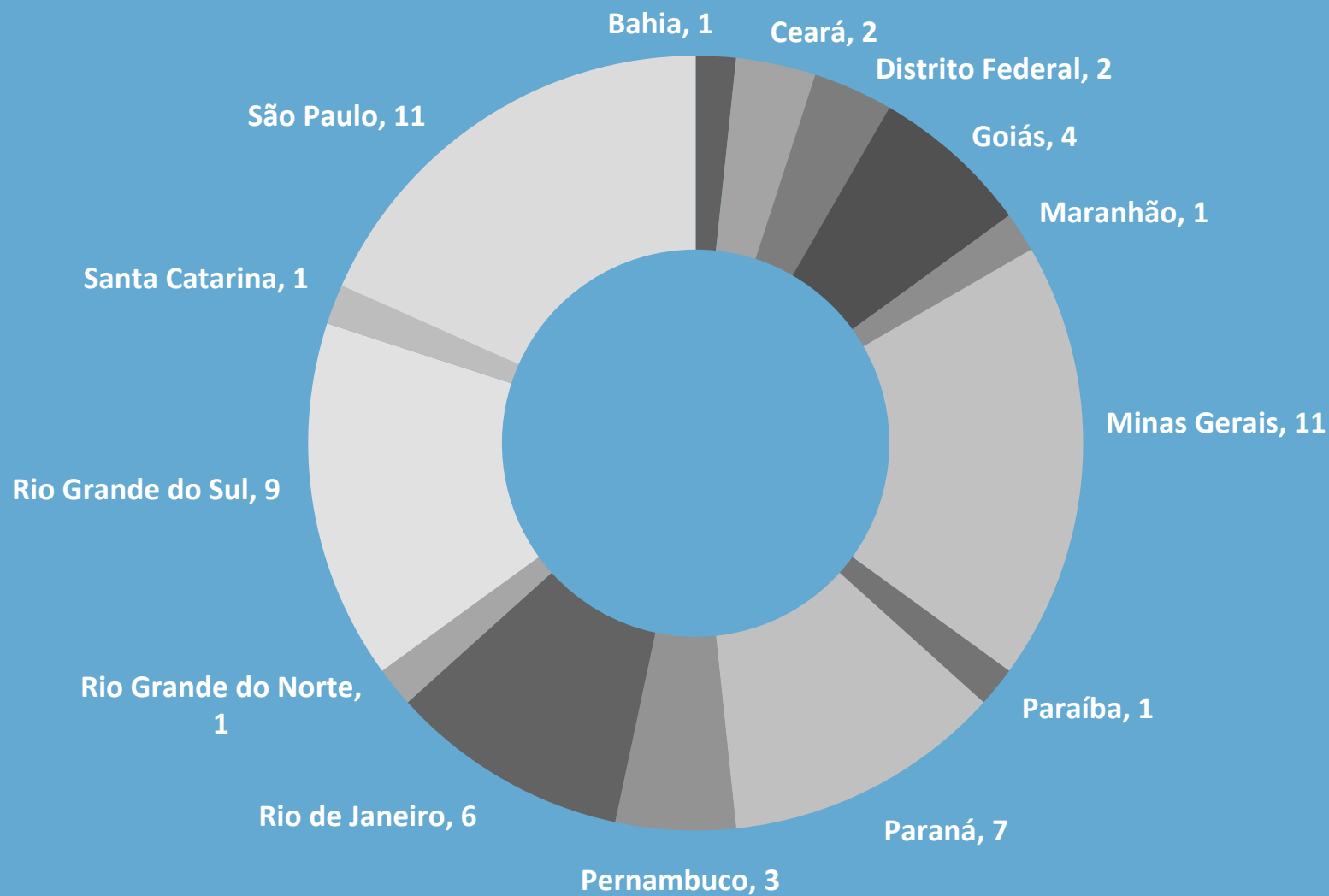
CRITÉRIOS & COMPROVAÇÕES

1	Empresa constituída por lei	CNPJ
2	Foco na prestação de serviços de design	Comprovado através de declaração da empresa
3	Ter ao menos um profissional de design graduado na equipe	Cópia autenticada do diploma do profissional ou declaração de terceira parte que confirme experiência profissional da empresa na área de três anos ou mais

NÍVEL 1
POTENCIAL

60
EMPRESAS

NÍVEL 1 POTENCIAL



NÍVEL 1

POTENCIAL

SERVIÇOS PARA ESTE NÍVEL

CAPACITAÇÃO

- PEIEX - Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex Brasil;
- Workshop de Capacitação das Empresas para Exportação

PROMOÇÃO COMERCIAL/ IMAGEM

- Prêmios Internacionais – Apoio nas inscrições de peças (Cannes, Red Dot e IF)

COMUNICAÇÃO

- Inserção da empresa nas mídias digitais da ABEDESIGN e projeto Brasil Design

NÍVEL 2

INICIANTE

Perfil:

As empresas participantes neste nível começam a buscar uma capacitação maior e até mesmo contatos no exterior com vistas à exportação de produtos e serviços. No entanto, ainda não possuem nenhuma experiência consolidada no processo de exportação.

NÍVEL 2

INICIANTE

CRITÉRIOS & COMPROVAÇÕES

4	Marca registrada ou depositada no INPI*	Comprovante do registro concedido ou de entrada no INPI
5	Ter profissional bilíngue disponível	Cópia de certificado de curso ou Comprovado através de declaração da empresa
6	Ter interesse em ampliar as oportunidades de exportação	Comprovado através de declaração da empresa

*Na segmentação atual, 31 empresas do nível 1 não ocupam níveis mais avançados por não possuir marca registrada ou depositada no INPI. Além destas, 10 empresas não possuem o registro e algum outro critério do nível 2 para avançar na segmentação. Após reunião do dia 25 de junho ficou decidido que será dada a oportunidade de 06 meses a estas empresas para realizar o registro e enviar o comprovante necessário, para que possam avançar de nível.

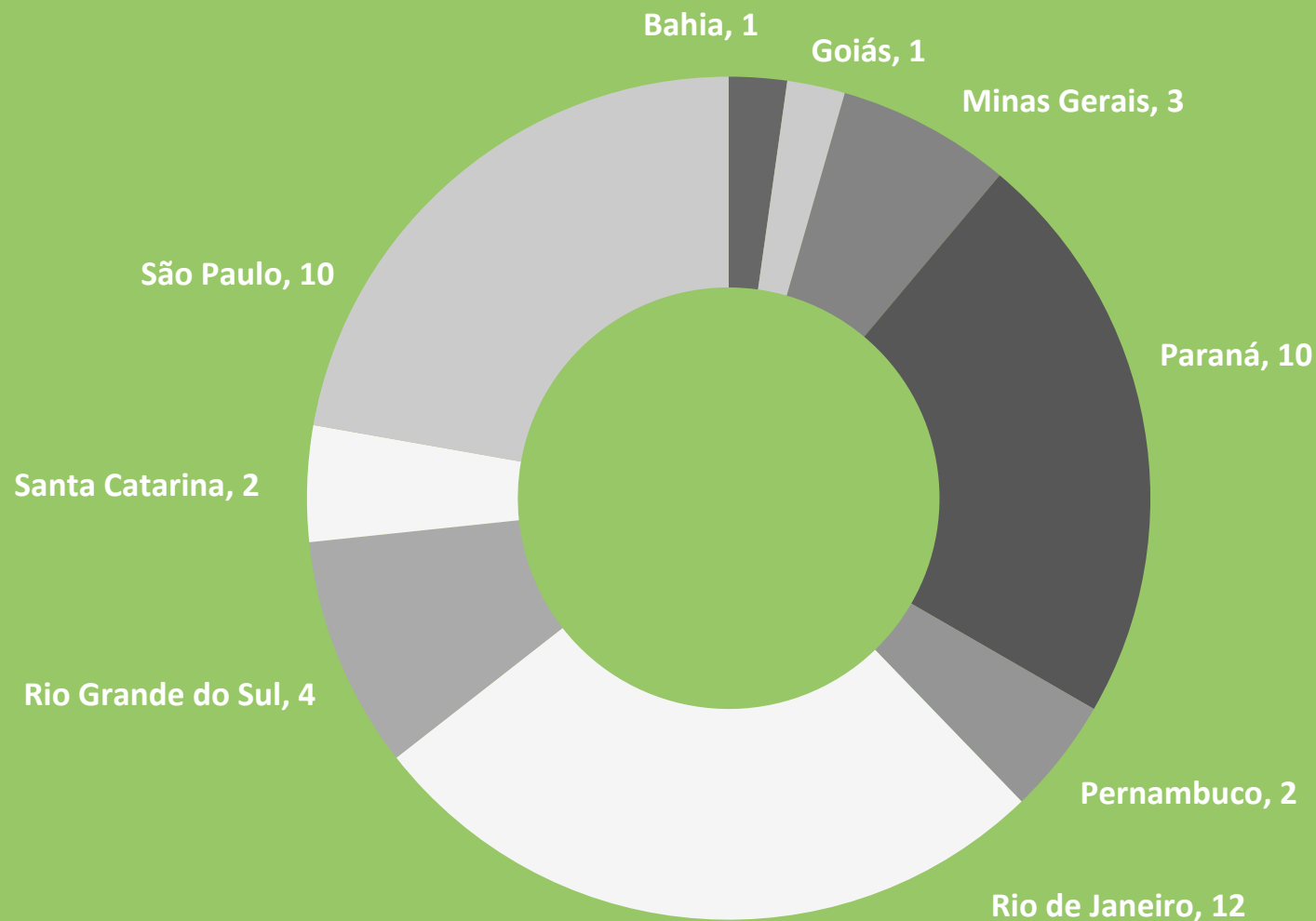
NÍVEL 2
INICIANTE

45
EMPRESAS



NÍVEL 2

INICIANTE



NÍVEL 2

INICIANTE

SERVIÇOS PARA ESTE NÍVEL

CAPACITAÇÃO

- PEIEX - Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex Brasil;
- Workshop de Capacitação das Empresas para Exportação

PROMOÇÃO COMERCIAL/ IMAGEM

- Prêmios Internacionais – Apoio nas inscrições de peças (Cannes, Red Dot e IF)
- Festival Cannes Lions – Apoio na inscrição de delegados
- Missões Internacionais de Capacitação

COMUNICAÇÃO

- Inserção da empresa nas mídias digitais da ABEDESIGN e projeto Brasil Design
- Newsletter com foco internacional

NÍVEL 3

INTERMEDIÁRIO

Perfil:

Neste nível a empresa teve uma experiência no processo de exportação nos últimos 3 anos e busca capacitar-se ainda mais para fortalecer esta prática. Com isso, sua equipe e sua comunicação já se apresentam bilíngue.



NÍVEL 3

INTERMEDIÁRIO

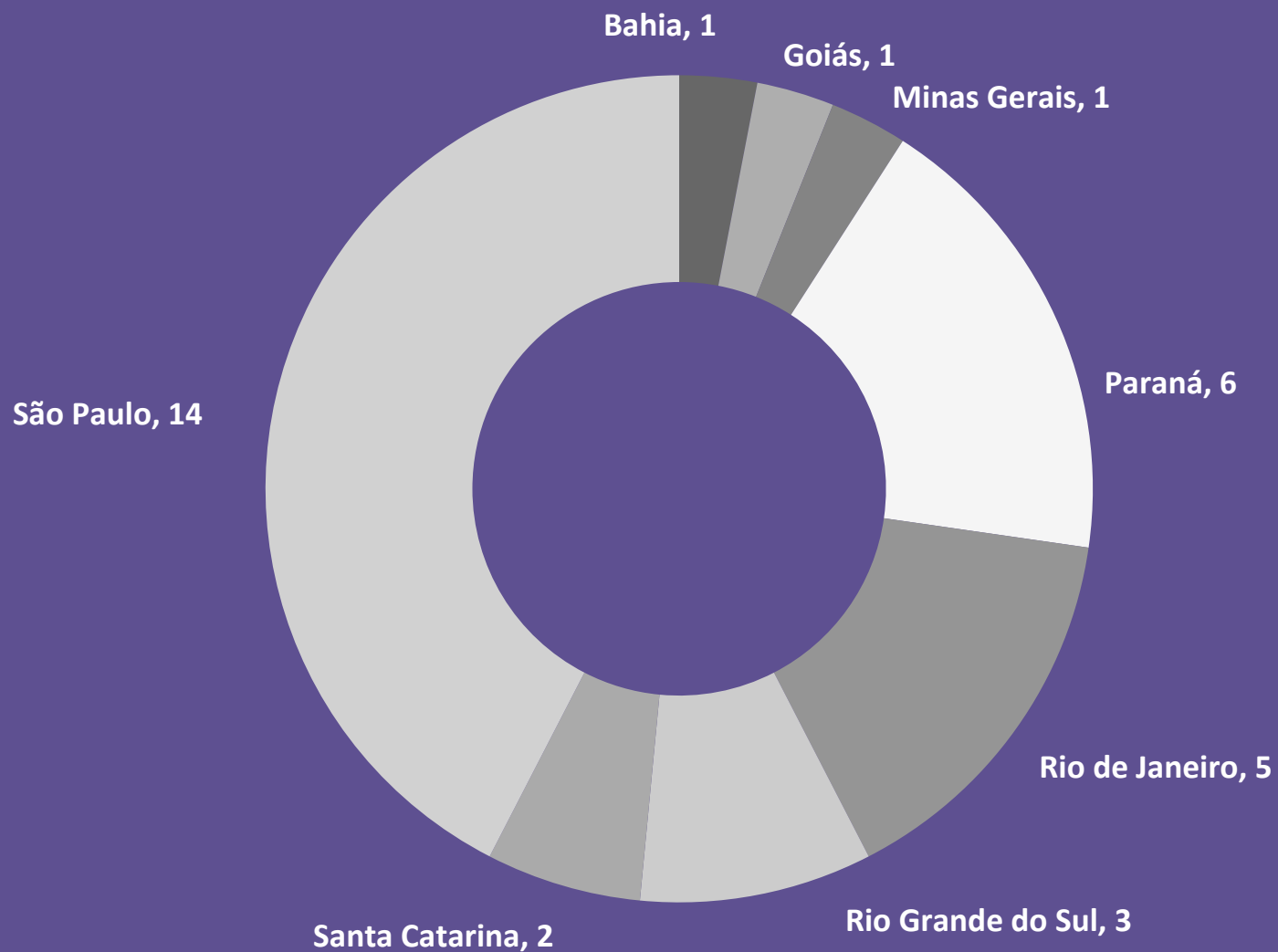
CRITÉRIOS & COMPROVAÇÕES

7	Site bilíngue	Endereço do site no ar
8	Conhecimento de técnicas de pesquisa com o usuário final	Case ou declaração do cliente
9	Participação em prêmios nacionais e internacionais ou participação (como observador) em feiras ou eventos internacionais	Comprovante de inscrição, certificado, pagamento ou imagens

NÍVEL 3
INTERMEDIÁRIO

33
EMPRESAS

NÍVEL 3 INTERMEDIÁRIO



NÍVEL 3

INTERMEDIÁRIO

SERVIÇOS PARA ESTE NÍVEL

CAPACITAÇÃO

- PEIEX - Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex Brasil;
- Workshop de Capacitação das Empresas para Exportação

PROMOÇÃO COMERCIAL/ IMAGEM

- Prêmios Internacionais – Apoio nas inscrições de peças (Cannes, Red Dot e IF)
- Festival Cannes Lions – Apoio na inscrição de delegados.
- Missões Internacionais de Capacitação
- Missões Internacionais de Prospecção
- Projeto Comprador
- Projeto Imagem

- Projeto Vendedor
- Projeto Interagência Colômbia, Peru e Estados Unidos

COMUNICAÇÃO

- Inserção da empresa nas mídias digitais da ABEDESIGN e projeto Brasil Design
- Newsletter com foco internacional RP Internacional com subsídio coletivo



NÍVEL 4

EXPERIENTE

Perfil:

As empresas já estão estabelecendo-se como exportadoras de produtos e/ou serviços, tendo exportado mais de uma vez nos últimos 3 anos.

NÍVEL 4

EXPERIENTE

CRITÉRIOS & COMPROVAÇÕES

10	Profissional dedicado à negociação internacional	Comprovado através de declaração da empresa, informando o contato
11	Planejamento estratégico para atuação no mercado externo	Cópia do planejamento estratégico
12	Práticas consolidadas de exportação, incluindo valores estipulados para os serviços no mercado alvo	Cópia de proposta enviada para cliente internacional

RECOMENDAÇÃO

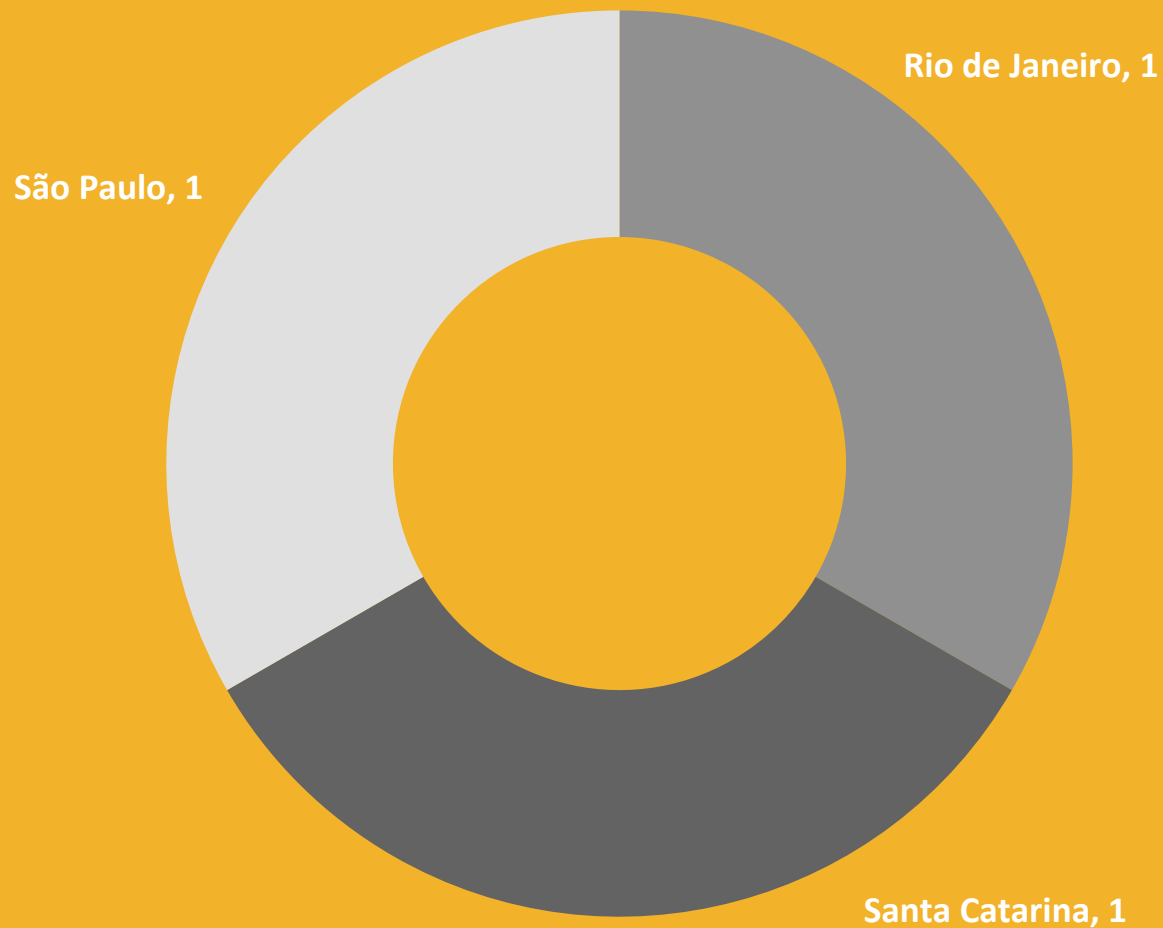
Experiência em pesquisa de mercado em países estrangeiros

NÍVEL 4
EXPERIENTE

3
EMPRESAS

NÍVEL 4

EXPERIENTE



NÍVEL 4

EXPERIENTE

SERVIÇOS PARA ESTE NÍVEL

CAPACITAÇÃO

- Workshop de Capacitação das Empresas para Exportação
- PEIEX - Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex Brasil;

PROMOÇÃO COMERCIAL/ IMAGEM

- Prêmios Internacionais – Apoio nas inscrições de peças (Cannes, Red Dot e IF)
- Festival Cannes Lions – Apoio na inscrição de delegados.
- Missões Internacionais de Capacitação
- Missões Internacionais de Prospecção
- Projeto Comprador
- Projeto Vendedor
- Projeto Interagência Colômbia, Peru e Estados Unidos

- Apoio individual em eventos internacionais de acordo com os mercados-alvo do Projeto Brasil Design (1 edital por ano 2015 e 2016)

COMUNICAÇÃO

- Inserção da empresa nas mídias digitais da ABEDESIGN e projeto Brasil Design
- Newsletter com foco internacional
- RP Internacional com apoio coletivo



NÍVEL 5

INTERNACIONALIZADA

Perfil:

Com a exportação sendo prática frequente, a empresa já possui presença estabelecida no exterior, bem como cases internacionais para divulgação. Desenvolve inteligência de mercado e possui vasta experiência no trabalho com fornecedores estrangeiros.



NÍVEL 5

INTERNACIONALIZADA

CRITÉRIOS & COMPROVAÇÕES

13	Presença estabelecida no exterior (inclui modelos de parceria internacional)	Comprovante de endereço ou pagamento (agente comercial ou despesas de manutenção de escritório) ou declaração da empresa parceira
14	Inteligência de mercado*	Comprovado através de envio de pesquisas realizadas sobre o mercado internacional
15	Experiência em trabalho com fornecedores/ parceiros internacionais	Case com imagens ou declaração de fornecedor/ parceiro internacional
16	Ações de promoção e divulgação do serviço/ produtos em mercado externo	Material de divulgação impresso físico ou imagens comprovantes

*Para que a empresa preencha este critério, ela deve ter marcado pelo menos uma das três afirmações presentes na pergunta 7 do questionário: Conhece preços praticados por concorrentes nos mercado-alvos; conhece os concorrentes no mercado-alvo e monitora suas ações; realizou imersão e pesquisa no mercado-alvo para entender o potencial do país.

RECOMENDAÇÃO

Marca registrada ou depositada no país mercado alvo



NÍVEL 5
INTERNACIONALIZADA

2
EMPRESAS



NÍVEL 5

INTERNACIONALIZADA

São Paulo, 2



NÍVEL 5

INTERNACIONALIZADA

SERVIÇOS PARA ESTE NÍVEL

CAPACITAÇÃO

- Workshop de Capacitação das Empresas para Exportação;
- PEIEX - Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex Brasil;

PROMOÇÃO COMERCIAL/ IMAGEM

- Prêmios Internacionais – Apoio nas inscrições de peças (Cannes, Red Dot e IF)
- Festival Cannes Lions – Apoio na inscrição de delegados.
- Missões Internacionais de Capacitação
- Missões Internacionais de Prospecção
- Projeto Comprador
- Projeto Vendedor
- Projeto Interagência Colômbia, Peru e Estados Unidos.

- Apoio individual em eventos internacionais de acordo com os mercados-alvo do Projeto Brasil Design (1 edital por ano 2015 e 2016)
- Apoio na contratação e Account Manager Individual

COMUNICAÇÃO

- Inserção da empresa nas mídias digitais da ABEDESIGN
- Newsletter com foco internacional
- RP Internacional com apoio coletivo

RECOMENDAÇÃO

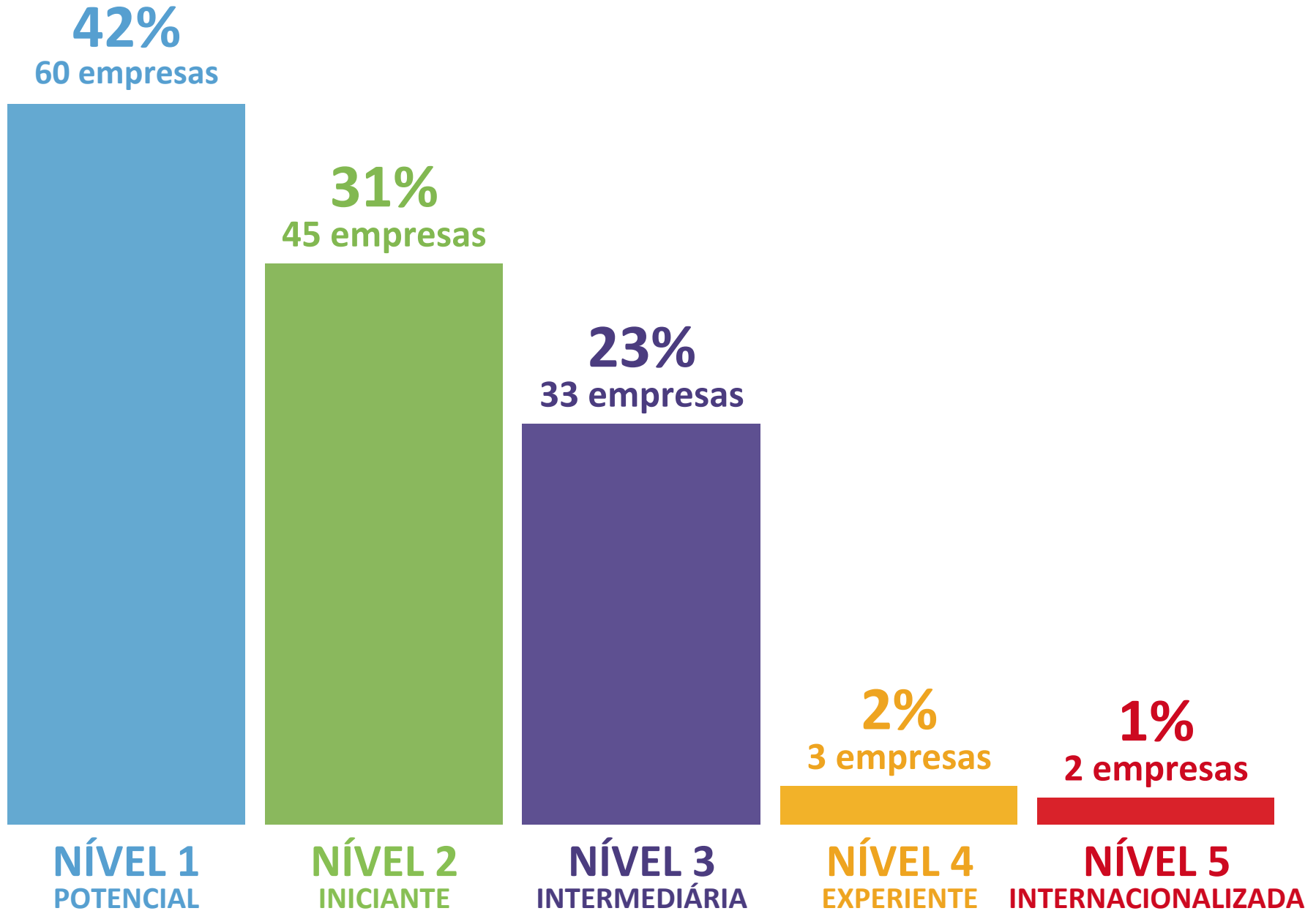
Marca registrada ou depositada no país mercado alvo



**EMPRESA
NÃO CLASSIFICADA**

**1
EMPRESA**

Não preenche o critério 3: Ter ao menos um profissional de design graduado na equipe.



OBRIGADO

