

## FICHA DE PROJETO

Designação do projeto: **SPJ - Software de Gestão para óticas**  
Código do projeto: **NORTE-02-0752-FEDER-025958**  
Objetivo principal: **REFORÇAR A COMPETITIVIDADE DAS PME**  
Região de Intervenção: **NORTE**  
Entidade Beneficiária: **SPJ – Bussiness Technology**

Data de aprovação: **06-07-2017**  
Data de início: **01-01-2017**  
Data de Conclusão: **31-12-2019**  
Custo total elegível: **289.973,00€**  
Apoio financeiro da UE: **130.487,85€**  
Apoio financeiro público Nacional/Regional: **Não aplicável**

### OBJETIVOS:

A SPJ tem por objetivo desenvolver e implementar as melhores soluções de software para gestão de óticas com foco no Software Opticwin, complementado por soluções de hardware, vigilância e comunicações, e desenvolvido à medida das necessidades dos clientes.

### ATIVIDADES:

A SPJ BUSINESS TECHNOLOGY, LDA, é uma empresa de TI e comunicações que se destaca pelo seu elevado expertise no desenvolvimento e implementação de soluções TI para gestão de óticas, atuando somente na região Norte.

O estabelecimento de parcerias com fornecedores de referência na área das TI, potenciou a criação do primeiro software em ambiente gráfico Windows para o mercado ótico - Opticwin.

### RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS:

O presente Projeto de Internacionalização tem permitido à SPJ promover a sua atividade no mercado externo através da participação em feiras, viagens de promoção e prospeção e da realização 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 proporcionar à SPJ as ferramentas necessárias para comercialização da sua oferta nos mercados-alvo previamente definidos, sendo estes: Angola, Chile, Brasil e Espanha. Bem como dotar a empresa de fatores de competitividade, de forma, a que tal permita efetuar uma diferenciação face às demais empresas do sector, salientando-se todas as empresas que realizam o desenvolvimento, implementação e comercialização de software para gestão de óticas.

As ações a implementar estão estruturadas no domínio da internacionalização, em que a SPJ pretende reforçar a sua estratégia de internacionalização para os mercados de Moçambique e Angola, bem como alargar a sua oferta a novos mercados: Chile, Brasil e Espanha.

O processo de internacionalização a implementar pela empresa é composto por 3 fases:

1. Dotar a SPJ de fatores de competitividade de forma a diferenciar-se das demais empresas do setor e de meios de promoção que possibilitem a divulgação da oferta da empresa no mercado externo;
2. Estabelecer contactos comerciais com empresas do setor ótico que tem por necessidade a aquisição de software específico para gestão da sua atividade;
3. Estabelecer parcerias com fornecedores de TI de renome que contribuam para o desenvolvimento e melhoria contínua da oferta da SPJ.

De entre os objetivos que a empresa preconizou para a sua estratégia de internacionalização, é de salientar o aproveitamento de novas oportunidades em mercados onde se verifica um crescimento do setor ótico quanto ao nº de empresas óticas a operar no mercado bem como uma maior procura por software de gestão para óticas.

Pretendeu-se, desta forma, posicionar a oferta e imagem da empresa no exterior, contribuindo para o aumento da notoriedade da marca, captação de novos clientes e consequente potenciando o volume de vendas e posterior aumento do volume de negócios.

O presente projeto encontra-se concluído com uma taxa de execução de 61,33%

### INFOGRAFIA

