

Programa 2BDigital: Internet com a eina de màrqueting internacional

Descripció

Proporcionar a les empreses l'orientació i l'assessorament necessaris per a realitzar un **pla de màrqueting digital** fomentant l'ús d'Internet com a canal de promoció internacional. Els objectius generals del programa són:

- Incrementar el nombre de contactes comercials internacionals a través d'Internet.
- Orientar la web de l'empresa cap als mercats objectius reforçant l'estratègia d'internacionalització de l'empresa.
- Millorar el posicionament de la web als cercadors d'Internet i optimitzar la seva usabilitat.
- Controlar la rendibilitat de la inversió a Internet.

Beneficiaris

Empreses catalanes, agràries i industrials amb producte propi o de serveis internacionals.
Facturació 2008 $\geq 100.000\text{€}$ o volum exportació $\geq 60.000\text{€}$.

En cas de no assolir els mínims de facturació existeix la possibilitat d'accedir al programa a través de la Diagnosi Alpha.

Metodologia

Mitjançant els consultors experts en màrqueting digital i comerç internacional que formen part de la base de dades del Programa es realitzarà un **Pla de Màrqueting Digital** de l'empresa estructurat en dues fases de 30 hores cadascuna i a un preu de 70€/hora.

FASE 1: Diagnosi i pla estratègic de l'empresa a internet (30h)

- Anàlisi de la situació en els mercats digitals del consumidor, el sector i la competència de l'empresa.
- Definició dels objectius generals del projecte: motivacions de l'empresa, mercats i públics objectiu.
- Anàlisi i estudi de la web actual: objectius, estructura, contingut, programació i posicionament a cercadors.
- Redisseny de la web: En base a l'anàlisi prèvia es realitza la definició i reestructuració de la web enfocada als mercats i públics objectius seleccionats.

FASE 2: Pla d'acció (30h)

L'objectiu d'aquesta fase és definir un **Pla d'Acció a Internet** per tal d'atraure visites de potencials clients a la seva web i convertir aquestes visites en negoci.

- Atracció de visites: Posicionament a cercadors, publicitat a cercadors i altres eines de promoció on-line.
- Convertir Visites en Contactes: Definició de les eines d'usabilitat i persuasió.
- Convertir clients en vendes: Seguiment de contactes: Control i seguiment
- Fidelització: Analitzar eines de fidelització: newsletters, creació de comunitats, etc.

Selecció de l'assessor en base a la informació aportada per l'empresa i a l'acreditació del seu perfil, el COPCA proposarà a l'empresa un mínim de 2 assessors per a desenvolupar el programa.

Despeses subvencionables

L'empresa pot triar realitzar la fase 1 del programa o les fases 1 i 2 conjuntament.
No és possible realitzar únicament la fase 2.

El Copca cofinançarà:

- **50% de la consultoria** en cada una de les fases: 2.100€ en cas de realitzar ambdues fases, 1.050€ si només es realitza la fase 1.
- **30% de les despeses de confecció/redisseny de la web** amb un màxim de 3.000€. Les despeses elegibles són aquelles que es derivin de la programació, traducció, realització de fotografies i de vídeo utilitzades en el projecte web i compra de dominis estrangers. La web resultant haurà d'estar en català i un idioma no oficial de l'estat espanyol.
- **50% de les despeses derivades de la promoció on-line** amb un màxim de 1.000€ (només si és realitza la fase 2). Les despeses elegibles són aquelles que es derivin de la publicitat a cercadors, la creació i col·locació de banners, incorporació en mercats digitals de pagament i altres despeses de publicitat a la xarxa.

Termini i informació

- Sol·licitud a l'inici del projecte. Els ajuts a la internacionalització es tanquen el 25 de novembre 2009.
- Per dubtes de gestió de la sol·licitud i liquidació de l'ajut: telèfon **934849648** o incentius@copca.cat
- Per iniciar aquest programa contacteu amb el seu responsable: Carles Revilla - crevilla@gencat.cat
- Per a més informació: www.acc10.cat / info@acc10.cat / 902 62 77 88