



IN CASTRO
IDEIAS E NEGOCIOS

formulário de candidatura

MUNICÍPIO DE CASTRO VERDE

Rua Manuel Assunção Mestre, nº 22

7780-199 Castro Verde

T 286 328 423

E geral@castroverdeinveste.pt

www.castroverdeinveste.pt





MERCADO(S)-ALVO

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [âmbito geográfico (local, regional, nacional, internacional; tipologia de clientes a servir; clientes em carteira e/ou em perspectiva; etc.]

CANAIS E FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [estratégia e ferramentas de promoção/divulgação da oferta; canais de comercialização (diretos/intermediados, físicos/digitais, etc.; etc.]

RECURSOS E COMPETÊNCIAS-CHAVE

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [número, qualificação e função dos recursos humanos a alocar; capacidades e competências de natureza técnica, tecnológica, comercial, etc.; etc.]



FORNECEDORES E PARCEIROS-CHAVE

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [fornecedores-chave para o negócio; parceiros-chave para o negócio; etc.]

AMBIENTE CONCORRENCIAL

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [caracterização da concorrência (estrutura de mercado, principais concorrentes, etc.); estratégias dominantes no setor (preço, qualidade, inovação, etc.); fatores de inovação e/ou diferenciação face à concorrência; etc.]

ESTRATÉGIA DE CURTO/MÉDIO-PRAZO

PRINCIPAIS TÓPICOS A ABORDAR [principais objetivos e metas em variáveis-chave do negócio (volume de negócios, número de clientes, pessoal ao serviço, etc.); prioridades de atuação comercial; etc.]
