#### Unitat de Negoci Internacional

[Nom Empresa sol·licitant]

**Important:**

Signatura Representant legal Empresa Beneficiària

Signatura Representant legal Proveïdor

Índex de continguts

[1. L’empresa i el projecte 3](#_Toc126604005)

[2. Proveïdor acreditat contractat i pressupost 5](#_Toc126604006)

[3. Desviacions 5](#_Toc126604015)

[4. Informació complementària a aportar 6](#_Toc126604016)

# L’empresa i el projecte

* 1. **Dades de l’empresa**

Breu descripció de l’empresa, mercats i productes/serveis treballats en el projecte.

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Descripció del projecte subvencionat**
     1. **Anàlisi de situació inicial abans de començar el projecte eTrade**

Breu descripció de la situació online de l’empresa. Model de negoci de l’empresa i l’estructura de distribució internacional. Expliqueu com els canals digitals s’integren en aquesta estructura. Expliqueu si existeixen friccions entre canals digitals i no digitals.

|  |
| --- |
|  |

* + 1. **Estratègia digital internacional (Pla de màrqueting digital)**

Breu descripció del projecte dins del cupó

|  |
| --- |
|  |

* + 1. **Definició d’un pla d’accions específiques a canals concrets i calendari d’execució.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  | | | | | | | | | |
| **ACCIONS** | **PRIORITAZACIÓ** | **EQUIP** | **PROVEÏDOR EXTERN PROPOSAT** | **INVERSIÓ** | **1TRM** | | | **2TRM** | | | **3TRM** | | | |
| acció 1 | curt mitjà llarg | empresa dpt. Mktn |  | 0 hores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| acció 2 |  | empresa dpt. Comercial |  | 0 hores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| acció 3 |  | proveïdor extern | nom proveïdor | 0,00 € |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| .... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* + 1. **Seguiment i control del projecte**

Objectius i KPIS - Objectiu / Mercat / KPIS definits / Nivell d'assoliment

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Impacte del projecte subvencionat**

|  |  |
| --- | --- |
| Increment de les exportacions previstes gràcies a la realització d’aquest projecte | Indicar el % d’increment |
| Nous llocs de treball creats | Indicar el nombre de llocs |
| Llocs de treball involucrats | Indicar el nombre de llocs |

# Proveïdor acreditat contractat i pressupost

* 1. **Indicar el nom de l’assessor acreditat:**

En cas de que hi hagi hagut un canvi en l’assessor contractat respecte a la sol·licitud inicial, indicar-ho també.

|  |
| --- |
|  |

* 1. **Qualitat**

Puntuar del 0 al 5 la Qualitat dels Serveis prestats per l’assessor

|  |
| --- |
|  |

**2.3 Pressupost executat del servei subvencionat**

Descripció de les despeses executades i vinculades al servei realitzat. Detallar la dedicació en hores efectuades en cadascuna de les activitats del servei rebut per part de l’assessor acreditat.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activitat subvencionable d’assessorament extern (inserir una fila per cada Fase/activitat) | Hores | Subtotal (euros) |
| Anàlisi de situació |  |  |
| Estratègia digital |  |  |
| Pla d’acció |  |  |
| Seguiment |  |  |
| Altres (especificar) |  |  |
| ... |  |  |
| Total |  |  |

# 

# Desviacions

Explicació de les desviacions i canvis efectuats en la proposta del servei descrit en la sol·licitud inicial i argumentar-ne els motius.

Nota:

*Recordar que segons s’especifica a les bases reguladores, no es permeten modificacions en les condicions fixades en la resolució inicial de concessió de la subvenció, incloent el termini d’execució de l’actuació subvencionada.*

|  |
| --- |
|  |

# Informació complementària a aportar

Cal aportar els documents que contenen els lliurables definits i indicats com a resultat del projecte, com a annex a aquest document.

A continuació s’indica una guia de l’índex de punts rellevants dels diferents documents a presentar per part de l’assessor a l’empresa durant el projecte.

Els punts **A-B-C-D no s’han d’emplenar dins d’aquest document.** Són annexes lliurats a l’empresa beneficiària del cupó per part de l’assessor.

1. **Situació Inicial**

* Estratègia inicial
* Clients inicials
* Mercats inicials
* Posicionament de marca
* Tendències del sector
* Auditoria digital
* Anàlisis de competència (Recordeu que els punts rellevants dins d’un anàlisis de competència: Competidor, Mercats clau, Públic objectiu, Productes estrella, Idiomes web, Fortaleses web Debilitats web, Canals digitals principals, Comentaris)
* DAFO

**B. Estratègia digital**

* Model de negoci
* Mercats objectius
* Sectors objectius
* Estratègia de comercialització
* Buyer persones
* Proposta de valor
* Objectius i kpis
* Canals i recursos

**C. Pla d’acció**

* Definició d’un pla d’accions específiques a canals concrets i calendari d’execució. Amb proposta de proveïdors externs

**D. Seguiment i control del projecte**

* Objectius i KPIS (Objectiu / Mercat / KPIS definits / Nivell d'assoliment)

##### Passeig de Gràcia, 129 08008 Barcelona [accio.gencat.cat](http://www.accio.gencat.cat/) [catalonia.com](http://catalonia.com/)



##### @accio\_cat

##### @catalonia\_ti