COMPETITIVIDADE +1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

ESTRATÉGIAS DE INTERNACIONALIZAÇÃO

> Será que o produto da sua Startup faria sucesso em outro país? O que precisaria mudar?



PENSE ASSIM

VIAJAR PARA OUTRO PAÍS

Para viajar, é preciso passaporte, aprender algumas palavras do idioma e respeitar os costumes do lugar. Para levar uma empresa para fora, também.

PERGUNTA PARA A TURMA

Que marca brasileira vocês já viram em outro país?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

PLANEJAR COMO A STARTUP PODERIA VENDER EM OUTRO PAÍS

Internacionalizar é levar a empresa para outros países. Para isso é preciso entender a cultura, as leis e os costumes do novo lugar.

POR QUE FAZER ISSO?

CRESCER

Novos países, novos clientes.

CULTURA

Entender outros costumes e jeitos de comprar.

ADAPTAR

Ajustar produto, preço e comunicação.

NA VIDA REAL

HAVAIANAS

As sandálias brasileiras viraram moda no mundo todo e são vendidas em mais de 100 países. A marca levou junto o jeito colorido e alegre do Brasil.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Para ganhar o mundo, é preciso adaptar o produto sem perder a identidade.

CASO REAL

100+ países

onde as sandálias são vendidas

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Escolham um país e expliquem por que ele é uma boa opção.
2. Pesquisem idioma, cultura, concorrentes, leis e como entregar os produtos lá.
3. Digam o que precisaria mudar no produto, no preço e na divulgação.
4. Escolham como entrar: venda online, um parceiro local ou exportação.

Tempo sugerido: 50 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.

PAÍS ESCOLHIDO

País: *Uruguai*

Por quê: *perto, público jovem, frete viável*

O QUE DESCOBRIMOS

ASPECTO	O QUE DESCOBRIMOS
Idioma	*espanhol*
Cultura	*gostam de moda vintage*
Concorrentes	*poucos brechós online*
Leis	*imposto de importação*
Entrega	*envio internacional dos Correios*

O QUE MUDA NA STARTUP

PARTE	COMO
Produto	*peças de inverno (é mais frio)*
Preço	*em pesos uruguaios*
Divulgação	*posts em espanhol*

COMO VAMOS ENTRAR

☑ Venda online ☐ Parceiro local

☐ Exportação para lojas

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Escolha um país próximo e com um motivo claro (idioma, público, proximidade).
- Pesquise em sites do governo e notícias sobre o país.
- Mostre o que muda no produto, no preço e na divulgação.

✕ EVITE

- Escolher o país sem um motivo.
- Esquecer idioma, leis e entrega.
- Achar que nada precisa mudar.
- Plano sem forma de entrar no país.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

O plano para o país escolhido.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | SLIDES | MAPA ILUSTRADO

VALE

+1 ponto em Competitividade

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru