



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional

Designação do projeto | CAVEDIGITAL – Consultadoria e Soluções Informáticas, Lda.
Código do projeto | CENTRO-02-0853-FEDER-020187
Objetivo principal | Reforçar a competitividade das PME
Região de intervenção | Centro
Entidade beneficiária | CAVEDIGITAL LDA

Data de aprovação | 06-02-2017
Data de início | 01-12-2016
Data de conclusão | 30-11-2018
Custo total elegível | 265.647,50
Apoio financeiro da União Europeia | 119.541,38
Apoio financeiro público nacional/regional | Não aplicável

OBJETIVOS

A CAVEDIGITAL tem por objetivo apostar na exportação da oferta aliada à constante melhoria dos serviços prestados ao nível da sua qualidade, inovação e diferenciação, posicionando-se no mercado como uma empresa que agrega valor e é uma mais-valia para os seus clientes e parceiros.

ATIVIDADES

A atividade da CAVEDIGITAL consiste na produção e comercialização de soluções informáticas que incluem o desenvolvimento de aplicações à medida e de soluções de comércio eletrónico especificamente adaptadas à necessidade dos seus clientes de destacar o seu produto bandeira o CAVEDIGITAL SMART GOVERNANCE.

RESULTADOS ESPERADOS/ATINGIDOS

O presente Projeto de QUALIFICAÇÃO tem permitido à CAVEDIGITAL qualificar a sua oferta de serviços, tornando-se mais competitiva a nível global.

DESCRIÇÃO DO PROJETO, COM EVENTUAL MONITORIZAÇÃO DO NÍVEL DE EXECUÇÃO

O presente projeto visa ações de qualificação em domínios imateriais, com o objetivo de promover a competitividade da empresa com capacidade global.

Faz parte da estratégia atual e futura, posicionar-se no mercado como uma empresa que agrega valor e é uma mais-valia para os seus clientes. O posicionamento da empresa passa pela atuação no segmento de mercado médio e alto, diferenciando-se pela relação qualidade-preço nos serviços prestados, bem como pelo elevado know-how das suas soluções, resultante da boa capacidade de preparação para os desafios propostos.

A estratégia de internacionalização da CAVEDIGITAL assenta na exportação de soluções altamente diferenciadoras e que incorporem valor acrescentado aos seus clientes. Esta exportação dar-se-á por via de modelo indireto assente em parceiros para escalar as vendas e por um modelo direto, o qual estará assente na cloud e pelo qual lançaremos no mercado a solução BOARD MEETING.

A dinâmica de abordagem ao mercado através da diversificação de atividades promocionais estratégicas é a resposta às ameaças promovidas por outros players.

Até à presente data o projeto já se encontra executado em 13,92%