



Projecto:

MERCADITO PORTUGAL

Maio 2017

1. BRIEFING

O Mercadito Portugal é um novo projecto da Fullquest, que vai dar a conhecer melhor a essência de Portugal e o que de bom se produz por cá, nas áreas da agricultura, indústria, inovação/tecnologia, alimentar, cultural, etc. Também, e porque é de negócios que se trata, aumentar e potenciar a visibilidade de cada região, DINAMIZANDO os seus produtos, serviços, costumes e tradições.



2. LEITMOTIV

É um mapa quase totalmente pintado de negro aquele que representa a competitividade regional em Portugal. Há 30 sub-regiões nacionais e, destas, 26 apresentam um índice de competitividade inferior à média nacional.

Apenas quatro regiões do litoral, enquadradas na distribuição geográfica NUT III (nomenclatura de unidade territorial), conseguem apresentar valores acima da média no potencial de captação de recursos humanos e infra-estruturas, na eficácia, na criação de riqueza e na capacidade de o seu tecido empresarial competir no contexto internacional. São elas a Grande Lisboa, Grande Porto, Baixo Vouga e Ave.

Há, assim, dois pólos de competitividade em Portugal “que contrastam com o restante território nacional e, em particular, com o interior continental”. Com os valores mais baixos de competitividade encontram-se a Serra da Estrela, seguida do Pinhal Interior Sul e do Pinhal Interior Norte.

Portugal, um país em que as regiões são mais coesas do que competitivas

Estas são conclusões verificadas no índice de competitividade regional português, um dos três indicadores que compõem o índice sintético de desenvolvimento regional. Todos os anos, o Instituto Nacional de Estatística (INE) lança esta análise ao desenvolvimento das regiões portuguesas, que se estrutura em três pontos: além da competitividade, são analisadas a coesão e a qualidade ambiental.



3. APRESENTAÇÃO



O «Mercadito Portugal», tem como objectivo principal, o desenvolvimento regional, promovendo o comércio local e o tecido empresarial através da excelência e qualidade dos seus produtos, serviços e recursos naturais, posicionando cada localidade como um destino competitivo e atractivo no mapa nacional.

Um projecto de organização em rede das “forças vivas” de cada região, com o apoio de entidades oficiais, autarquias locais, agentes económicos, movimento associativo e a população em geral, tendo em vista a sua promoção e dinamização.

Será um «mega mercado» de OPORTUNIDADE, com venda directa nas áreas «Agro-alimentar, Industrial e Inovação/Tecnologia, com diversas zonas de exposição, divididas pelos respectivos sectores de actuação. Vai realizar-se em diferentes e estratégicos pontos nacionais, com a duração de 4 dias (Quinta-feira a Domingo), podendo ser um evento outdoor ou indoor, consoante o potencial financeiro e estrutural de cada região. A cultura, e a exaltação das tradições de cada região, serão a par do interesse comercial, a grande atracção e captação de público, com a realização de espectáculos musicais, certames diversos, workshops, degustações, provas desportivas, etc. que vão envolver e dinamizar as populações locais.

3. ENQUADRAMENTO



CERTAMES

Showcooking, Degustações,
Provas de Vinho, Palestras



DESPORTO

BTT, Atletismo, Percursos
Pedestres na região



CULTURA

Destaque ao Património
histórico regional



ESPECTÁCULOS

Música, Dança, Folclore
Stand up comedy



TASQUINHAS

Restaurantes
e Gastronomia locais



ANIMAÇÃO

Kids Zone,
Desportos Radicais



4. TURISMO

O «Mercadito Portugal», tem também um enorme potencial turístico, promovendo o comércio e indústria locais, a nossa cultura, gastronomia e tradições, posicionando Portugal como um destino de eleição no mapa turístico europeu.

O sector do turismo, é na actualidade um dos mais dinâmicos e propulsores da economia nacional, sendo essencial captar a sua presença nestes eventos, que são uma OPORTUNIDADE ÚNICA de mostrar a nossa essência, now-how e competências profissionais, comunicando de forma directa, apelativa e assertiva com todos aqueles que nos visitam, despertando e incentivando o consumo de produtos regionais e serviços nas mais diversas áreas de negócio.



5. ACÇÃO E COMUNICAÇÃO



Público Alvo:

Homens e mulheres, portugueses e estrangeiros de todas as idades.

Viabilidade Financeira:

- Patrocinador nacional ou local (naming)
- Entidades oficiais
- Autarquias locais
- Parceiros Nacionais e Regionais
- Entradas pagas (valor simbólico)
- Expositores

Comunicação Virtual:

- Website (links para cada região)
- Campanha nas Redes Sociais
- Parcerias com rádios locais

Comunicação Física:

- Flyers
- Cartazes
- Outdoors e Sinalética





FULLQUEST

Comunicação & Marketing, S.A.

Avenida Brasil, 1 | 1700-062 LISBOA Portugal

T. (+351) 217 923 718

M. (+351) 915 187 010

E. geral@fullquest.pt

W. www.fullquest.pt

