



Designação do projeto: Internacionalização de soluções TIC na Cloud de marketing digital para o setor hoteleiro de gama elevada.

Código do projeto LISBOA-02-0752-FEDER-022567

Objetivo Principal: O presente projeto tem como objetivos o alargamento da oferta agregando o fornecimento da solução GuestCentric à disponibilização de serviços como Country Manager e consultoria de negócio ou produtos de terceiros, diversificar clientes nos mercados geográficos onde a GuestCentric já está presente, elevar a notoriedade da GuestCentric nos mercados internacionais e afirmá-la como player local em soluções para Grupos de Hotéis e Hotéis Boutique de 3, 4 e 5 estrelas.

Região de intervenção Lisboa

Entidade beneficiária GUESTCENTRIC SYSTEMS, S.A.

Data de aprovação: 10-03-2017

Data de início 27-12-2016

Data de conclusão 26-12-2018

Custo total elegível 410.755,00€ (quatrocentos e dez mil e setecentos e cinquenta e cinco euros).

Apoio Financeiro da União Europeia:

- **FEDER** - 164.302,00€ (cento e sessenta e quatro mil e trezentos e dois euros).

Resultados atingidos:

- **Volume de Negócios total** – A empresa alcançou um volume de negócios superior a 3,7 milhões de euros no final de 2019;
- **Volume de Negócios Internacional** – A intensidade das exportações no ano pós-projeto (2019) foi de 47,96% resultante de um valor de vendas para o mercado internacional de 741.311,74€;
- A empresa apresenta no último ano de projeto (2018) um crescimento de cerca de 73% comparativamente ao ano que antecedeu o projeto (2016);
- **Diversificação Mercados Internacionais (Regiões e Países)** - A GuestCentric apresenta no pós projeto um mercado desconcentrado (vendas para mais de 30 mercados internacionais) e diversidade de clientes internacionais.
- Obtivemos vendas internacionais em 2019, em 9 dos 13 mercados internacionais alvo de investimento pela GuestCentric (Espanha, Reino Unido, Alemanha, EUA, Dinamarca, Países Baixos, França, Itália e Chipre);
- **Criação de Emprego** – desde o início do projeto (2016) até ao final de 2019, a empresa criou mais 8 novos postos de trabalho, dos quais 7 altamente qualificados.
- A equipa foi reforçada com a contratação de 1 quadro técnico altamente qualificados para reforçar a função comercial nos mercados-alvo externos.
- A visibilidade nos mercados externos foi reforçada com:
 - Participação em diversos eventos internacionais;

Participação em eventos internacionais:

ITB 2017



Roadshow Madrid 2017



Roadshow Málaga 2017



Roadshow Sevilla 2017



Londres 2018





FITUR 2018

