



ALLEGATO 4
MISSIONE A S. PIETROBURGO 24-25 ottobre 2011

SCHEMA CONOSCITIVA DELL'AZIENDA :

(nome azienda)

Dati generali dell'azienda

Data di fondazione:	
N. di addetti:	
Indirizzo:	
Città, CAP:	
Telefono:	
Fax:	
e-mail:	
Web page:	
Persona/e di contatto:	
Funzione:	
Lingue straniere per trattative di affari:	<input type="checkbox"/> inglese <input type="checkbox"/> italiano <input type="checkbox"/> russo
Necessità di interprete	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Fatturato in Euro	2009: _____ 2010: _____

Settore di attività

- Artigianato
- Agroalimentare
- Moda

Prodotto

Tipologia	Prezzo al rivenditore	Capacità produttiva

I prodotti dell'azienda hanno delle certificazioni? Se sì specificare.

Mercato ed attività internazionale

- L'Azienda dispone di una rete di vendita in Italia ?

- a livello regionale
- a livello nazionale

- Quali sono i suoi canali di vendita in Italia ?

- vendita diretta
- agenti
- distributori

- L'azienda esporta ?

- Si No

In caso positivo, quali canali di commercializzazione adotta per le esportazioni ?

- filiale commerciale propria
- agenti
- distributori
- importatori

- In quali mercati esteri è presente?

- Da quanti anni esporta?

- meno di 2 2-5 anni 6-10 anni più di 10 anni

- Qual è la percentuale dell'export sul totale del venduto ?

_____ %

- L'Azienda esporta o ha in passato già esportato in Russia ?

- ha esportato in passato
- esporta in forma discontinua dall'anno _____
- esporta regolarmente da 5 anni

- Se esporta in Russia, quali sono i canali utilizzati ?

- filiale commerciale propria
- agenti
- distributori
- importatori

Progetto di internazionalizzazione in Russia

- Quali caratteristiche deve avere il partner commerciale ?

- Quali particolarità offre l'azienda al partner commerciale ?

