

# SCHEMA TECNICA

## MISSIONE IN INDIA 11-17 novembre 2010

### 1. RIFERIMENTI AZIENDA

RAGIONE SOCIALE				
COE				

VIA				
CASTELLO		STATO		CAP

TELEFONO		FAX		
E MAIL				
HOME PAGE				

DATA DI COSTITUZIONE	N° DIPENDENTI	FATTURATO (milioni €)

### 2. POTENZIALI PARTECIPANTI INIZIATIVA

NOME E COGNOME	RUOLO IN AZIENDA	LINGUE CONOSCIUTE
		<input type="checkbox"/> Spagnolo <input type="checkbox"/> Portoghese <input type="checkbox"/> Inglese
		<input type="checkbox"/> Spagnolo <input type="checkbox"/> Portoghese <input type="checkbox"/> Inglese

**Nel corso degli eventuali incontri d'affari avrà bisogno dell'interprete?**  SI  NO

### 3. SETTORE ATTIVITÀ

- INDUSTRIA  COMMERCIO/TRADING  SERVIZI  
 TESSILE/ABBIGLIAMENTO  ALIMENTARE/AGRO-INDUSTRIA  
 LEGNO/ARREDO  MECCANICO  
 ALTRO (specificare) \_\_\_\_\_

### 4. DESCRIZIONE DETTAGLIATA PRODOTTO/SERVIZIO

DESCRIZIONE	CODICE DOGANALE

**Chi è il cliente abituale dei prodotti della sua azienda?**

--

**Chi è il consumatore finale dei prodotti della sua azienda?**

--

**Quali sono le più comuni applicazioni dei prodotti della sua azienda?**

--

**Quali sono i principali fattori di competitività della sua azienda?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Design                    | <input type="checkbox"/> Qualità       |
| <input type="checkbox"/> Rapporto qualità / prezzo | <input type="checkbox"/> Tecnologia    |
| <input type="checkbox"/> Immagine / Brand          | <input type="checkbox"/> Varietà gamma |
| <input type="checkbox"/> Altri (specificare) _____ |  |

**5. PROFILO COMMERCIALE**

**Dove vende i prodotti della sua azienda?**

AREA GEOGRAFICA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italia				
Europa				
Asia				
Usa e Canada				
America Latina				
Mediterraneo				
Medio Oriente				

**Da dove acquista le materie prime per la sua azienda?**

AREA GEOGRAFICA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italia				
Europa				
Asia				
Usa e Canada				
America Latina				
Mediterraneo				
Medio Oriente				

**Come la sua azienda è tradizionalmente presente sui mercati esteri?**

- Sede locale (produttiva)
- Joint venture (produttiva)
- Agente
- Cessione di licenza
- Franchising
- Sede locale (commerciale)
- Joint venture (commerciale)
- Rappresentante / Distributore
- Grande distribuzione
- Altri (specificare) \_\_\_\_\_

**Quali sono i principali concorrenti della sua azienda nel mondo?**

AZIENDA	PAESE

**6. INFORMAZIONI SUL MERCATO TARGET**

**La sua azienda ha già avviato contatti in India?**  SI  NO

**Che tipo di partnership cercherebbe nel corso della Missione?**

- Sede locale (produttiva)
- Joint venture (produttiva)
- Agente
- Cessione di licenza
- Franchising
- Sede locale (commerciale)
- Joint venture (commerciale)
- Rappresentante / Distributore
- Grande distribuzione
- Altri (specificare) \_\_\_\_\_

**Descriva il profilo ideale del partner che vorrebbe eventualmente incontrare**

## Ulteriori informazioni utili per la ricerca partner

--

## 7. SEGNALAZIONE PRECEDENTI CONTATTI

### **AZIENDE CON CUI HA AVUTO PRECEDENTI CONTATTI E CHE DESIDERA INCONTRARE**

<b>1. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
<b>2. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
<b>3. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
<b>4. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
<b>5. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
<b>6. NOME AZIENDA</b>	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	

Data \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_