**Spett.le Azienda, Vi chiediamo pochi minuti da dedicare alla compilazione del presente questionario, utile per il miglioramento continuo e la programmazione delle attività future della Regione Marche e della Camera di Commercio delle Marche a supporto dell’internazionalizzazione delle imprese. Grazie per la collaborazione.**

| **AZIENDA:** | **QUOTA % EXPORT SUL FATTURATO:** |
| --- | --- |
| **TIPOLOGIA PRODOTTI O SERVIZI OFFERTI:** | **PRINCIPALI PAESI DI DESTINAZIONE DELL’EXPORT IN ORDINE DI IMPORTANZA:**  **1°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **2°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 5°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **3°\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 6° \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **N. ADDETTI:** | **POSIZIONAMENTO PRODOTTO/PREZZO:**  □ basso □ medio □ alto □ lusso |
| **FATTURATO 2019:** | **REFERENTE:**  **E-MAIL:** |

**1) E’ la prima volta che partecipate a questa fiera?** □ SI □ NO Da 1 (=per niente) a 5 (=molto) questa fiera è importante: □ 1 □ 2 □ 3 □ 4 □ 5

**2**) (\*In caso di fiera all’estero) **Avevate già rapporti commerciali con questo mercato/Paese?**  □ SI □ NO **Se si,** □ diretti □ tramite intermediari

**2.1 Come siete presenti su questo mercato/Paese?** □ Non presenti □ Agenti/rappresentanti □ Ufficio di rappresentanza □ Filiale vendita

□ Show room □ Negozi di proprietà □ Vendiamo via e-commerce Altro (specificare)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3) Valutazioni, risultati, soddisfazione e aspettative relativamente alle motivazioni che vi hanno spinto a partecipare:**

| **3.1 MOTIVAZIONI CHE VI HANNO INDOTTO ALLA PARTECIPAZIONE:** | | **3.2 RISPETTO ALLE MOTIVAZIONI CHE VI HANNO INDOTTO A PARTECIPARE, I RISULTATI SONO STATI:** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **insufficienti** | **sufficienti** | **discreti** | **buoni** | **ottimi** |
| **Acquisire nuovi contatti con clienti potenziali** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Approfondire contatti precedenti di clienti potenziali** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Rafforzare i rapporti con clienti già acquisiti** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Approfondire la conoscenza del mercato** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Realizzare vendite** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Osservare le tendenze del mercato** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Fornire supporto ad agenti e intermediari locali** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Ricercare nuovi agenti e rappresentanti** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Ricercare nuovi fornitori e partner** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Rafforzare o posizionare il brand sul mercato** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Comunicare le ultime innovazioni** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Altro (specificare)** | □ | □ | □ | □ | □ | □ |

**4) Siete stati visitati da:**  □ operatori locali □ operatori di altri Paesi, quali in particolare? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4.1) Quanti contatti commerciali avete allacciato durante la fiera?** □ da 1 a 10 □ da 11 a 50 □ oltre 50

**4.2) Tra i contatti avuti, avete concluso dei contratti?** □ SI □ No □ No, ma ci sono buone prospettive

**Valore economico complessivo di eventuali contratti conclusi durante la manifestazione:**

□ fino a 10.000 euro □ tra 10 e 50.000 euro □ tra 50.000 e 100.000 euro □ Oltre 100.000 euro

**Stima del valore economico complessivo di eventuali contratti conclusi o in previsione successivamente alla fiera:**

□ fino a 10.000 euro □ tra 10 e 50.000 euro □ tra 50.000 e 100.000 euro □ Oltre 100.000 euro

**5)** **Per futuri interventi promozionali in questo Paese siete più interessati a:**

□ ripetere l’evento □ analisi del mercato □ seminari □ azioni sulla stampa specializzata □ formazione specifica su marketing e vendite

□ supporto promozione digitale □ altro (specificare) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6)** **Pensate di partecipare alla prossima edizione di questa fiera?** □ NON SO □ SI □ NO, perché:………………………………

**7) Quali altre fiere sono importanti per il vostro settore? indicare in ordine di importanza:**

1)……………………………………………..……. 2)………………….………………….………….. 3)………………………..………………………………

**8. Guardando ai prossimi 3 anni, quali Paesi-mercati ritenete maggiormente importanti per la vostra azienda? indicare in ordine di importanza:**

1)……………………………………………..……. 2)………………….………………….………….. 3)………………………..………………………………

**9. Guardando ai prossimi 3 anni, quali i nuovi Paesi-mercati da esplorare/approfondire per la vostra azienda? indicare in ordine di importanza:**

1)……………………………………………..……. 2)………………….………………….………….. 3)………………………..……………………………….

**10) Indicare il grado di utilità delle iniziative che secondo voi la Regione Marche/Sistema Camerale dovrebbero attuare a supporto dell’internazionalizzazione delle imprese:**

| **INIZIATIVE** | **NON UTILE** | **POCO UTILE** | **SUFFICIENTEMENTE UTILE** | **UTILE** | **MOLTO UTILE** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiere in presenza** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Fiere virtuali** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Missioni all’estero imprenditoriali con incontri B2B** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Incoming imprenditoriali nel territorio con incontri e/o visite aziendali** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Seminari/Giornate Paese** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Consulenze attività di marketing e commerciali** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Consulenze aspetti normativi e contrattuali** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Comunicazione istituzionale del sistema Marche** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Temporary export manager** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Formazione/consulenza utilizzo canali digitali** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Incontri e workshop di preparazione agli eventi** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Assistenza gestione post evento** | □ | □ | □ | □ | □ |
| **Accordi con sistema creditizio** | □ | □ | □ | □ | □ |

**Altro** (specificare)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9) Siete soddisfatti del livello dei servizi offerti dalla Regione Marche/Sistema Camerale per l’Internazionalizzazione?**

| **□ non soddisfatti** | **□ poco soddisfatti** | **□ sufficientemente soddisfatti** | **□ soddisfatti** | **□ molto soddisfatti** |
| --- | --- | --- | --- | --- |

**10) Quali sono le maggiori criticità dell’azienda nel promuoversi sui mercati esteri?**

□ Debolezza del brand □ Acquisizione certificazioni □ Capacità finanziaria □ Ricerca/gestione agenti/rappresentanti □ Conoscenza del mercato

□ Competenze/disponibilità risorse umane Altri aspetti:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**11. Cosa proponete a Regione Marche/Sistema Camerale per migliorare l’offerta dei servizi alle imprese per l’attività di internazionalizzazione, riguardo il vostro settore?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_