**QUESTIONARIO DI CHECK-UP PER LE IMPRESE PARTECIPANTI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOME DELL’AZIENDA** |  | |
| **NUM. PARTITA IVA** |  | |
| **NUM. REA** |  | |
| **REFERENTE** |  | |
| **POSIZIONE DEL REFERENTE** |  | |
| **E-MAIL** | AZIENDALE: |  |
| REFERENTE: |  |
| **TELEFONO** | AZIENDALE: |  |
| REFERENTE: |  |
| **SITO WEB** |  | |
| **ANNO DI FONDAZIONE** |  | |

**1. L’azienda**

**1.1 Breve descrizione dell’azienda (10 righe)**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**1.2 Dimensione aziendale**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2015** | **2016** | **2017** |
| **FATTURATO** |  |  |  |
| **% FATTURATO EXPORT** |  |  |  |
| **NUM. ADDETTI** |  |  |  |

**1.3 Tipologia di azienda**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Micro azienda | * Azienda matura | * Azienda tradizionale |
| * Piccola azienda | * Scale-up | * Azienda innovativa |
| * Media azienda | * Start-up |  |
| * Grande azienda |  |  |

**1.4 Qual è il vostro settore?**

* Aerospazio
* Agroalimentare
* Ambiente
* Audiovisivo
* Automotive
* Biotecnologie
* Chimica e farmaceutica
* Commercio, distribuzione, e-commerce
* Cultura e istruzione, editoria
* Elettronica, elettrotecnica e ICT
* Edilizia e Infrastrutture
* Energia
* Meccanica e metalli
* Medicale
* Nanotecnologie
* Nautica
* Servizi
* Sistema Abitare, design e arredo
* Sistema Moda - Persona
* Strumenti musicali
* Tessile
* Turismo
* Altro; specificare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.5 Quali sono i vostri principali prodotti/servizi?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRODOTTO / SERVIZIO** | **ATECO** | **CODICE DOGANALE** | **Incidenza % sul fatturato aziendale** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**1.6 Quali sono i problemi/bisogni per i quali i vostri prodotti/servizi offrono una soluzione?**

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

**1.7 Chi è il consumatore finale dei vostri prodotti/servizi?**

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

**1.8 Quali sono le più comuni applicazioni dei vostri prodotti/servizi?**

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

**1.9 Quali sono i vostri prodotti/servizi con maggiori potenzialità per l’export?**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.10 Quali sono i punti di forza dell’azienda e dei vostri prodotti/servizi (elencarne almeno 3)**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.11 Quali sono i punti di debolezza dell’azienda e dei vostri prodotti/servizi? (elencarne almeno 3)**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.13 L’azienda è parte di business network, associazioni, distretti, cluster, etc…?**

* No
* Sì. Indicare quali: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.16 L’azienda possiede dei certificati?**

* No
* Sì (certificati di qualità, certificazioni per l’export, etc..). Indicare quali : \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.18 Se l’azienda è una start-up (azienda fondata da meno di 3 anni), è stato raggiunto il break-even point?**

* Sì
* No
* Se no, quando sarà raggiunto?
  + Fra 1 anno
  + Fra 2 anni
  + Ancora non definito

**1.19 L’azienda è disposta ad effettuare investimenti necessari per l’internazionalizzazione?**

* Sì
* No
* Se sì, di che entità? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**1.20 L’azienda necessita di finanziamenti per coprire gli eventuali investimenti necessari?**

* Sì
* No
* Se sì, di che tipo? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. L’internazionalizzazione**

**2.1 Quali sono le vostre motivazioni sull’internazionalizzazione?** (È possibile selezionare più risposte)

* Abbiamo capacità produttiva inutilizzata che vogliamo sfruttare
* Il mercato italiano è fortemente stagionale e vogliamo stabilizzare le vendite
* Il mercato italiano è saturo e cerchiamo nuovi sbocchi commerciali
* Vogliamo avere una dimensione internazionale per confrontarci con tutti i nostri potenziali concorrenti
* Vogliamo acquistare prodotti all’estero per il nostro ciclo produttivo
* Vogliamo allungare e rivitalizzare il ciclo di vita dei nostri prodotti / servizi
* Vogliamo ridurre i rischi operativi diversificandoci
* Vogliamo valorizzare il nostro know-how e la tecnologia che usiamo
* Vogliamo stabilire una sede produttiva all’estero
* Altro, specificare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.2 Qual è il vostro livello di esperienza internazionale?**

* Nessuna
* precedenti esperienze ma nessuna attuale
* limitata e occasionale
* attiva e continuativa con un agente/distributore
* presenza all'estero con un partner locale
* presenza all'estero con sedi e/o canali distributivi propri

**2.3 Qual è la percentuale di fatturato estero 2017?** (se il dato non è disponibile, indicare l’anno 2016)

* <10%
* 10-29%
* 30-49%
* 50-69%
* 70-85%
* >85%

**2.4 Quali sono i mercati in cui la vostra azienda lavora?** (è possibile selezionare più di una risposta)

* mercato locale/regionale
* mercato italiano
* mercato europeo
* mercato russo e repubbliche centro-asiatiche
* mercato asiatico
* mercato medio-orientale e nord-africa
* mercato africano sub-sahariano (escluso nord-africa)
* mercato americano (USA e Canada)
* mercato latino americano
* mercato australiano e Nuova Zelanda

**2.5 Quali sono i mercati di sbocco attuali in ordine di importanza**

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.6 Quali sono i mercati in cui la vostra azienda non lavora ma che sono di interesse?** (è possibile selezionare più di una risposta)

|  |  |
| --- | --- |
| **Mercati / Paesi in ordine di importanza** | **Motivo** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**2.7 Quali sono i canali di distribuzione che utilizzate per il mercato italiano?**

* Importatore
* Distributore
* Grossista
* Rivenditore
* Agente
* Produttore
* GDO
* E-commerce
* Apertura di un ufficio di rappresentanza
* Apertura di una società locale con un partner
* Apertura di una filiale
* Altro, specificare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.8 Quali sono i canali di distribuzione che utilizzate (o potreste utilizzare) nei mercati esteri?**

* Importatore
* Distributore
* Grossista
* Rivenditore
* Agente
* Produttore
* GDO
* E-commerce
* Apertura di un ufficio di rappresentanza
* Apertura di una società locale con un partner
* Apertura di una filiale
* Altro, specificare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.9 Avete mai condotto una ricerca di mercato sui Paesi ad alto potenziale per la vostra azienda?**

* Sì ed ha confermato i mercati in cui siamo presenti (v. domanda precedente)
* Sì ed ha identificato i mercati in cui vorremmo essere presenti (v. domanda precedente)
* No

**2.10 Avete mai partecipato ad attività organizzate dalla vostra Camera di Commercio di riferimento?** (è possibile selezionare più di una risposta)

* No
* No, ma abbiamo partecipato ad attività organizzate da Unioncamere o da altre Camere di Commercio italiane (indicare quali rispondendo ai campi sottostanti)
* Sì, abbiamo partecipato a convegni, conferenze e altre attività informative
* Sì, abbiamo partecipato a eventi, fiere e/o corsi di formazione
* Sì, abbiamo partecipato a eventi con incontri d’affari con delegazioni estere in Italia

**2.11 Qual è il vostro attuale obiettivo di internazionalizzazione?**

* Vendere i nostri prodotti/servizi
* Acquistare prodotti e/o materie prime
* Acquistare servizi, tecnologie e know-how
* Trovare un partner per un progetto
* Aprire una sede o ufficio di rappresentanza
* Delocalizzare una parte della produzione
* Altro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.12 L’azienda ha definito una strategia sull’internazionalizzazione?**

* No, l’azienda non ha mai elaborato una strategia sull’internazionalizzazione
* Sì, l’azienda ha una strategia di breve termine e la ridefinisce ogni anno
* Sì, l’azienda ha una strategia di breve termine e la ridefinisce ogni 2-3 anni
* Sì, l’azienda ha una strategia di medio-lungo termine e la ridefinisce ogni anno
* Sì, l’azienda ha una strategia di medio-lungo termine che non aggiorna frequentemente

**2.13 L’azienda ha redatto un business plan per l’internazionalizzazione o un piano-export?**

* Si, un business plan recente (ultimi 3 anni)
* Sì, un business plan non aggiornato
* Sì, un documento di piano export recente (ultimi 3 anni)
* Sì, un documento di piano export non aggiornato
* Nessun documento è stato mai redatto

**2.14 Quali sono gli strumenti che l’azienda utilizza per l’internazionalizzazione?**

* Partecipazione a fiere
* Partecipazione a missioni organizzate da enti/società esterne con incontri d’affari B2B
* Organizzazioni di missioni del proprio staff e di incontri B2B
* Utilizzo di piattaforme / database per l’identificazione di clienti
* Partecipazione a progetti internazionali finanziati da Unione Europea ed altri enti
* Partecipazione a eventi di networking /conferenze
* Utilizzo di documenti di analisi economica internazionale
* Altro: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2.15 Qual è la struttura organizzativa che si occupa di internazionalizzazione?**

* Nessuno si occupa di internazionalizzazione
* Non è presente un’area/dipartimento che si occupa di internazionalizzazione; la gestione dell’internazionalizzazione è affidata a un consulente/società esterna
* Non è presente un’area/dipartimento che si occupa di internazionalizzazione e lo staff che se ne occupa proviene da diverse aree/dipartimenti a seconda delle necessità
* Non è presente un’area/dipartimento che si occupa di internazionalizzazione e lo staff che se ne occupa è allocato al seguente dipartimento/area: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* L’area/dipartimento internazionalizzazione è presente ed è composto da 1-2 persone
* L’area/dipartimento internazionalizzazione è presente ed è composto da 3-5 persone
* L’area/dipartimento internazionalizzazione è presente ed è composto da più di 6 persone

**2.16 Che livello di competenze aziendali avete in materia di internazionalizzazione?**

* Alto, l’azienda possiede competenze approfondite per sviluppare una strategia di internazionalizzazione in maniera autonoma
* Medio-alto, l’azienda possiede competenze approfondite per sviluppare una strategia di internazionalizzazione, ma non in maniera autonoma
* Medio, l’azienda possiede competenze sufficienti per svolgere attività all’estero, ma senza una strategia di medio-lungo termine
* Basso, l’azienda possiede competenze di base per gestire attività sporadiche all’estero, ma necessita di un servizio di accompagnamento e assistenza
* Nessuno, al momento l’azienda non opera all’estero

**2.17 Quali sono gli argomenti in materia di internazionalizzazione che vorreste approfondire attraverso un’attività formativa?**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**2.18 L’azienda è disposta a fare viaggi all’estero per raggiungere gli obiettivi di internazionalizzazione?**

* No
* Sì

**2.19 In quali lingue è presente il sito web dell’azienda e il materiale promozionale (brochure, listino…)?**

* Tutto è solo in italiano
* Il sito web è tradotto in inglese ma il materiale è solo in italiano
* Il sito web è in italiano ma il materiale è tradotto in inglese
* Il sito e il materiale sono tradotti in inglese
* Il sito e il materiale sono tradotti in inglese e altre lingue (specificare quali: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

**2.20 Qual è il budget allocato per le iniziative promozionali internazionali (fiere, missioni, ricerche di mercato, etc…)?**

Circa €\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ annui, che equivale a

* Meno dello 0,5% del fatturato
* Tra lo 0,5% e il 2% del fatturato
* Oltre il 2% del fatturato

**2.21 Qual è il livello di investimento che l’azienda è disposta a sostenere per supportare il (nuovo) processo di internazionalizzazione?**

* Marginale
* Prudente
* Elevato
* Ingente

**2.22 Qual è il livello di conoscenza delle lingue straniere in azienda?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | INGLESE | ALTRA LINGUA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | ALTRA LINGUA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| MANAGEMENT DELL’IMPRESA | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua |
| STAFF DEDICATO ALL’INTERNAZIONALIZZAZIONE | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua | * Nessuna * limitata / scolastica * fluente * madrelingua |

**2.23 Altre domande utili**

* I prodotti/servizi sono già conosciuti nei mercati esteri? Con proprio brand?
* Chi sono i concorrenti sul mercato locale? Sono principalmente italiani, stranieri o locali?
* Qual è l'entità della quota di mercato dell’azienda nei mercati obiettivo?
* Quali sono stati gli elementi di successo e di insuccesso delle precedenti esperienze di internazionalizzazione?
* La struttura organizzativa attuale è sufficiente per gestire il nuovo processo di internazionalizzazione? Ha competenze sufficienti, sia tecniche sia linguistiche?
* L’azienda ha definito una politica di marketing per posizionare i propri prodotti/servizi all’estero?

3. La gestione dell’innovazione

**3.1 L’azienda possiede dei brevetti?**

* No
* Sì

**3.1bis Se sì, dove sono registrati?**

* Italia
* Europa
* Extra UE, specificare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3.2 Come valuta il grado di innovatività della vostra azienda, in termini di capacità di inventare e proporre nuovi processi e nuove soluzioni tecniche?**

* Scarso
* Medio
* Buono

**3.3 Quanto investite in innovazione e ricerca e sviluppo?**

* Nulla, non rientra tra le priorità dell’azienda
* Nulla, ma è uno degli obiettivi dell’azienda
* Circa €\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ annui, che equivale a
  + Meno dello 0,5% del fatturato
  + Tra lo 0,5% e il 2% del fatturato
  + Oltre il 2% del fatturato