***PROGETTO: B2B DIGITALI – CANADA/USA***

***settori EDILIZIA, MOBILE/ARREDO, DESIGN, DOMOTICA***

**COMPANY PROFILE**

**(inviare a** **tecne@marche.camcom.it****)**

Si prega di compilare al computer (non a mano). I profili incompleti non potranno essere oggetto di una valutazione preliminare.

1. **INFORMAZIONI SULL’AZIENDA**

|  |
| --- |
| **RAGIONE SOCIALE**  |
| **INDIRIZZO**  |
| **SITO INTERNET**  |

|  |
| --- |
| **DATA DI COSTITUZIONE : N. DIPENDENTI :** |
| **FATTURATO ANNUO (€) : DEL QUALE EXPORT (%) :**  |

**Avete un Export Manager?** ❑ Si ❑ No (evidenziare la scelta)

|  |
| --- |
| **FUNZIONE :**  |
| **LINGUE CONOSCIUTE :**  |

**Indicare, se presenti, siti web di Vs. PARTNER attuali in Italia e all’estero che potrebbero aiutarci a comprendere meglio il target su cui lavorare:**

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

**Indicare, se presenti, siti web di Vs. COMPETITOR in Italia e altri Paesi per comprendere la loro presenza e posizionamento negli Stati Uniti e in Canada**

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

1. **TIPOLOGIA DI PRODOTTI/SERVIZI**

|  |
| --- |
| **CATEGORIA o TIPOLOGIA PRODOTTO/I SCELTI PER IL MERCATO CANADESE/STATUNITENSE****Specificare se necessario APPLICAZIONI O DESTINAZIONE D’USO (in Italiano + inglese)** |
|  |
| **Indicare eventuali particolarità o certificazioni:** |

 **Mercati di riferimento dell’azienda**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| AREA GEOGRAFICA | 10 - 15% | 15-40% | 40-60% | 60-100% |
| Italia |  |  |  |  |
| Germania |  |  |  |  |
| Polonia |  |  |  |  |
| Francia |  |  |  |  |
| Usa e Canada |  |  |  |  |
| Area del Mediterraneo  |  |  |  |  |
| Medio Oriente |  |  |  |  |
| Altro (specificare) |  |  |  |  |
| ……….. |  |  |  |  |
| ……….. |  |  |  |  |

1. **MERCATO CANADESE/STATUNITENSE**

**Avete mai approcciato il mercato canadese e/o statunitense?**

❑ No

❑ Si, ma senza successo → vedi box A

❑ Si, con successo → vedi box B

|  |
| --- |
| **Box A: come è avvenuto il contatto con il mercato canadese e/o statunitense?**❑ Fiera – indicare quale:❑ Contatto diretto tramite commerciale aziendale❑ Richiesta di offerta da azienda polacca❑ Altro – indicare: |
| Indicare aziende canadesi e/o statunitensi con cui si è entrati in contatto e principali difficoltà riscontrate: |
|  |
| **Box B: la collaborazione è attualmente attiva?** ❑ Si ❑ No |
| Indicare nome dell’azienda e i dettagli della collaborazione (es: importatore con esclusiva, cliente finale, cliente occasionale, fornitore strategico, ecc.). Se la collaborazione è terminata, indicare il motivo.1.2.3. |

**Volete approcciare un’azienda in particolare?** ❑ Si ❑ No
Se si, indicare nome azienda, sito web e persone di riferimento se conosciute

**Ci sono aziende che NON volete approcciare?** ❑ Si ❑ No

Se si, indicare nome azienda e sito web

1. **RICERCA PARTNER**

**Tipologia di partner ricercato nel mercato canadese e/o statunitense:**

❑ Distributore / Rivenditore

❑ Cliente diretto non distributore - specificare sotto la tipologia:

 ◦ Azienda manifatturiera

◦ Fornitore

◦ Servizi / Altro – specificare\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

❑ Cessione di licenza

❑ Joint venture

❑ Altro (specificare) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| Breve descrizione del cliente ideale: |
| Indicare eventuali dettagli: volumi minimi, indicatori utili, presenza di altre marche distribuite, ecc: |
| Indicare, se presenti, siti web di Vs. partner ideali di altri paesi (Germania, Polonia, Francia…) che potrebbero aiutarci a comprendere il target su cui lavorare: |