**COMPANY PROFILE**

**Incontri con buyer settore caseario –settembre 2013**

***COMPANY DATA (DATI AZIENDALI)***

Company Name (Ragione Sociale):

Address (Indirizzo):

City (Comune):

Tel:

Fax:

E mail:

Website:

Contact Person -name and position (Persona di riferimento – nome e titolo):

Spoken Languages (Lingue parlate):

2012 Turnover (Fatturato 2012):

N° of employees (n° di dipendenti):

***ACTIVITY (ATTIVITA’)***

Short Description of your Company and Production (Breve descrizione dell’azienda e della produzione):

Segment of the market of your products (Segmento di mercato dei vostri prodotti):

Product Brands (Marchi):

Do you sell products with private label (vende prodotti con marchio del cliente? [ ]  Yes [ ]  No

***MAIN COMPETITION FACTORS OF THE COMPANY (PRINCIPALI FATTORI COMPETITIVI DELL’AZIENDA***

[ ]  Price (Prezzo)

[ ]  Quality (Qualità)

[ ]  Quality/Price Ratio (Rapporto Qualità/Prezzo)

[ ]  Variety Range (Varietà Offerta)

[ ]  Other (Altro) Please detail (specificare):

***PRICE RANGE (CATEGORIA DI PREZZO):***

[ ]  Low (bassa)

[ ]  Medium (media)

[ ]  High (alta)

***EXPORT (ESPORTAZIONI)***

Do you export any products? (La sua Azienda opera già con l’estero?):

[ ]  YES (SI) [ ]  NO (NO)

*If yes (se sì)*:

Export % of Turnover (Se sì, % Export del fatturato)

Main distribution channels in foreign markets (Canali distributivi sui mercati esteri):

[ ]  Agents/Brokers (Agenti)

[ ]  Wholesalers/distributors (Grossisti)

[ ]  Importers (Importatori)

[ ]  Small shops / Gourmet shops (Piccolo Dettaglio / gastronomie)

[ ]  Large Scale Retailers (Grande Distribuzione)

[ ]  Horeca (Hotels/Restaurants/Catering)

Other, detail (altro, specificare):

Do you already export to (Esportate già in):

[ ]  Belgium (Belgio)

[ ]  Germany (Germania)

[ ]  France (Francia)

[ ]  other Countries, please detail (Altri paesi, pregasi specificare)

You are interested to meet the buyer from / Siete interessati ad incontrare l’operatore proveniente da

[ ]  Belgium (Belgio)

[ ]  Germany (Germania)

[ ]  France (Francia)

Type of partner you are interested in (Tipologia di partner commerciali cui siete interessati)

[ ]  Agents (Agenti)

[ ]  Wholesalers/distributors (Grossisti)

[ ]  Importers (Importatori)

Other, detail (altro, specificare):

Briefly describe the profile of your ideal partner (descrivere brevemente le caratteristiche dei partner ideali per la vostra azienda):

Please give any other information you consider useful (Altre informazioni che ritenete utili):

***ATTACHMENTS (ALLEGATI)***

[ ]  Electronic Catalogue or Brochure (Catalogo o brochure in formato elettronico)

[ ]  Price list ex works (Listino Prezzi franco fabbrica)

INFORMAZIONI TECNICHE RISERVATE A CEIPIEMONTE

Esponete a Cheese? [ ]  SI [ ]  NO

Siete disponibili e interessati a:

[ ]  partecipare a un b2b con il/i buyer nelle giornate del 18 o 19 settembre (a Torino)

[ ]  accogliere il/i buyer presso la vostra azienda il 18 settembre

[ ]  accogliere il/i buyer presso la vostra azienda il 19 settembre

[ ]  offrire pranzi o cene in occasione della visita

[ ]  incontrare il/i buyer direttamente a Cheese il 20 settembre

[ ]  suggerimenti organizzativi o altre informazioni utili:

Le suddette informazioni saranno utili a Ceipiemonte per organizzare l’incoming con le migliori modalità possibili, compatibilmente con le necessità tecniche e le date di permanenza degli operatori. Ceipiemonte si riserva quindi di definire a propria discrezione date e luoghi degli incontri.