
**Missione commerciale in Repubblica Ceca – Praga, 9-12 maggio
COMPANY PROFILE**

**Si prega di compilare al computer (non a mano) e ritrasmettere a lifesciences@centroestero.org**

1. **INFORMAZIONI SULL’AZIENDA**

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

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

1. **TIPOLOGIA DI PRODOTTI/SERVIZI**

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

 **Mercati di riferimento dell’azienda**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| AREA GEOGRAFICA | 0-15% | 15-40% | 40-60% | 60-100% |
| Italia |  |  |  |  |
| Germania |  |  |  |  |
| Polonia |  |  |  |  |
| Slovacchia |  |  |  |  |
| Usa e Canada |  |  |  |  |
| Area del Mediterraneo  |  |  |  |  |
| Medio Oriente |  |  |  |  |

1. **MERCATO REPUBBLICA CECA**

**Avete mai approcciato il mercato ceco?**

❑ No

❑ Si, ma senza successo → vedi box A

❑ Si, con successo → vedi box B

|  |
| --- |
| **Box A: come è avvenuto il contatto con il mercato ceco?**❑ Fiera – indicare quale:❑ Contatto diretto tramite commerciale aziendale❑ Richiesta di offerta da azienda ceca❑ Altro – indicare: |
| Indicare aziende ceche 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 ceco:**

❑ Distributore / Rivenditore

❑ Cliente diretto non distributore - specificare sotto la tipologia:

 ◦ Azienda manifatturiera

◦ GDO / GDS

◦ Media o piccola catena di negozi al dettaglio

◦ Singoli negozi specializzati

◦ Contractor

◦ Professionisti

◦ Fornitore

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

❑ Cessione di licenza

❑ Franchising

❑ Joint venture

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

**PRECISAZIONE SULLA FIGURA DELL’AGENTE DI COMMERCIO**: segnaliamo che in Repubblica Ceca, come in altri paesi dell’ex blocco socialista, la figura dell’agente non si è sviluppata e non è presente come invece in Italia o in Germania. Tale ruolo è svolto, per molti settori, da distributori/rivenditori che lavorano nel mercato in esclusiva, con propria squadra interna di rappresentanti commerciali e addetti vendita.

|  |
| --- |
| Breve descrizione del partner 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, Slovacchia…) che potrebbero aiutarci a comprendere il target su cui lavorare: |

1. **PERSONA DI RIFERIMENTO PER IL MERCATO CECO**

|  |
| --- |
| **NOME E COGNOME**  |
| **POSIZIONE ALL’INTERNO DELL’AZIENDA** |
| **CELL.** |
| **E-MAIL diretta** |
| **LINGUE ATTIVAMENTE CONOSCIUTE** |