

## 1. ANAGRAFICA AZIENDA

A) Denominazione \_\_\_\_\_

B) Forma giuridica

s.p.a.

s.r.l.

s.n.c.

S.a.s.

Ditta individuale

Cooperativa (*specificare la tipologia*) \_\_\_\_\_

altro (*specificare*) \_\_\_\_\_

C) Codice ISTAT \_\_\_\_\_

D) Codice ATECO 2007 \_\_\_\_\_

E) Sede

Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

e-mail \_\_\_\_\_ sito web \_\_\_\_\_

Descrizione del prodotto/servizio e/o dell'attività aziendale \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

F) Attività prevalente dell'impresa

Alimentare

Caseario

Vinicolo

Oleario

Ortofrutta

Abbigliamento

Intimo

Sposa

Bambino

Uomo

Donna

Metalmeccanico

Edile

Servizi

Marmi

Elettronica

Altro \_\_\_\_\_

- G) Volume d'affari negli ultimi 3 anni
- Inferiore a € 500.000,00
  - Da 500.000,00 a 1.000.000,00 di €
  - Da 1.000.000,00 ad 3.000.000,00 di €
  - Oltre 3.000.000,00 di €

- I) Classe di dipendenti dell'azienda
- Fino a 14 dipendenti
  - da 15 a 49 dipendenti
  - Da 50 a 250 dipendenti
  - più di 250 dipendenti

Cognome e nome del referente aziendale per la compilazione del questionario

---

Funzione in azienda \_\_\_\_\_

## 2. FABBISOGNI FORMATIVI

2.1 La Sua azienda è stata impegnata in iniziative formative e di aggiornamento nell'ultimo biennio ?

si             no

2.2 Se sì, quali ?

---

---

2.3 Si è trattato di iniziative formative promosse

dall'azienda       da soggetti esterni

2.4 In che misura ritiene che siano state utili ?

pochissimo     poco             abbastanza       molto             moltissimo

2.5 Le iniziative di formazione e aggiornamento sono considerate di interesse per la Sua azienda ?

pochissimo     poco             abbastanza       molto             moltissimo

2.6 Quale area, all'interno della Sua azienda, richiede un particolare livello di investimento in termini di formazione e aggiornamento ?

<input type="checkbox"/> informatica	<input type="checkbox"/> amministrazione e finanza
<input type="checkbox"/> comunicazione e pubbliche relazioni	<input type="checkbox"/> gestione acquisti, scorte e merci
<input type="checkbox"/> marketing e vendite	<input type="checkbox"/> qualità
<input type="checkbox"/> sicurezza	<input type="checkbox"/> ambiente
<input type="checkbox"/> ricerca e sviluppo	<input type="checkbox"/> produzione
<input type="checkbox"/> personale e organizzazione	<input type="checkbox"/> altro _____

---

2.7 Le figure professionali che lavorano nella Sua azienda

hanno bisogno di un aggiornamento continuo  
 hanno bisogno di un aggiornamento periodico  
 non hanno bisogno di aggiornamento

2.8 Ritiene che una formazione continua tagliata su profili specifici richiesti dall'azienda possa migliorare la redditività della stessa ?

sì             no

2.9 Ritiene importante per la Sua azienda attivare procedure formative per la riconversione di tutto o di parte del personale ?

sì             no



### 3. CERTIFICAZIONI DI QUALITÀ

3.1 La Sua azienda è in possesso dei requisiti previsti dal D.L. 193/07 ex 155/97 relativi al sistema di autocontrollo e di sicurezza alimentare ?

si             no

3.2 Può indicare quali altre certificazioni possiede la Sua azienda ?

---

---

3.3 Indichi quali sistemi di certificazione di prodotto/servizio utilizza la Sua azienda per lo sviluppo del proprio mercato

---

---

3.4 La Sua azienda ha posto in essere opportuni disciplinari per l'intera filiera ?

si             no

3.5 Quali difficoltà incontra la Sua azienda nella gestione dei processi produttivi alla luce dei disciplinari utilizzati e/o delle certificazioni possedute ?

---

---

---

---

---

---

---

---

3.6 Quale figura professionale segue la Sua azienda per la certificazione posseduta

---

---

3.7 La Sua azienda è a conoscenza dell'esistenza del Laboratorio Pubblico della Camera di Commercio, affidato e gestito dall'Azienda Speciale SAMER ?

si             no

3.8 Conosce le potenzialità strumentali e professionali del Laboratorio Pubblico di proprietà della Camera di Commercio ?

si             no

3.9 La Sua azienda conosce l'importanza delle Certificazioni Analitiche relative ai prodotti commercializzati e ai processi di produzione ?

si             no

3.10 La Sua azienda gradirebbe essere assistita tecnicamente dal Laboratorio Pubblico dell'Azienda Speciale della Camera di Commercio e dai suoi professionisti qualificati ?

si             no

3.11 Quali azioni di supporto analitico e/o di certificazione ritiene opportuno che la SAMER fornisca alla Sua azienda ai fini di una migliore percezione e collocazione del Suo prodotto/servizio nel mercato di riferimento ?

---

---

---

---

## 4. INTERNAZIONALIZZAZIONE

4.1 Che tipo di rapporto ha la sua azienda con i mercati esteri ?

- A) Solo export
- B) Solo import
- C) Entrambi
- D) Nessun rapporto

4.2 Da quanto tempo la sua azienda svolge attività di import/export

- A) Meno di cinque anni
- B) Da cinque a dieci anni
- C) Da più di cinque anni

4.3 Quale è la percentuale di fatturato all'estero della Sua azienda ?

- A) Meno del 10 %
- B) Dal 10 % al 50 %
- C) Più del 50 %

4.4 Quale è la percentuale di importazioni sugli acquisti della Sua azienda ?

- A) Meno del 10 %
- B) Dal 10 % al 50 %
- C) Più del 50 %

4.5 Quali sono i principali mercati esteri di riferimento (indicando, se possibile, i principali paesi all'interno di ciascuna area) ?

- A) Unione Europea

*principali paesi*

---

- B) Area Balcanica

*principali paesi*

---

- C) Africa

*principali paesi*

---

- D) Nord Mediterraneo

*principali paesi*

---

- E) Usa e Canada

*principali paesi*

---

- F) Medio Oriente

*principali paesi*

---

- G) Asia

*principali paesi*

---

- H) Sud America

*principali paesi*

---

- I) Australia e Nuova Zelanda

4.6 Quali sono i principali canali di vendita all'estero utilizzati ?

- *Vendita diretta*
  - A) Produttori
  - B) Società di import/export
  - C) Filiali estere delle aziende
- *Vendita indiretta*
  - A) Agenti e rappresentanti
  - B) Buyer
  - C) Commercio elettronico

4.7 Quali sono le azioni di promozione all'estero di cui ha bisogno la Sua azienda ?

- A) Partecipazione a mostre e fiere all'estero
- B) Realizzazione di workshop e missioni con incontri bilaterali all'estero
- C) Realizzazione di eventi promozionali legati al prodotto e al territorio
- D) Realizzazioni di azioni di incoming per buyers esteri

4.8 Quale è la metodologia più efficace per realizzare queste azioni ?

- A) Partecipazione singola alle fiere con proprio stand
- B) Partecipazione collettiva alle fiere estere all'interno di stand istituzionali
- C) Matching tra il profilo aziendale e il profilo dei possibili buyers
- D) Campagna stampa e di comunicazione che miri a far conoscere le capacità produttive del territorio
- E) Realizzazione di visite aziendali da parte dei buyers esteri .

4.9 Quali sono le azioni sinergiche e di sistema da effettuare verso i Paesi esteri ?

- A) Politiche di marchio comune
- B) Valorizzazione delle capacità produttive
- C) Azioni di "marketing territoriale" che legano le imprese e i prodotti al territorio dove si produce
- D) Rafforzamento delle azioni da realizzarsi attraverso i consorzi export

### **Informativa sulla privacy**

Ai sensi e per gli effetti dell'art. 10 della legge 196/2003 si rende noto che i dati forniti all'atto della compilazione del Questionario saranno oggetto di trattamento, anche mediante utilizzo di procedure informatiche e telematiche, per le seguenti finalità:

- a) Analisi e Ricerche
- b) Rendicontazione interna

Data ..... Firma per accettazione .....