**VIAJE EMPRESARIAL A VIRGINIA BEACH**

**(Del 4 al 8 Mayo 2020)**

**CUESTIONARIO DESCRIPCIÓN EMPRESA**

**\*Rellenar preferentemente todos los campos en inglés**

#

## **1) DATOS DE LA EMPRESA**

Nombre: NIF.:

WebSite:

Participante en el viaje:

Móvil durante el viaje: Teléfono fijo:

Dirección: Ciudad:

e-mail:

Sector: CNAE:

Capital Social: Nº de trabajadores:

|  |  |
| --- | --- |
| **Actividad principal** |  |
| **Sector de aplicación** |  |
| **Tipología de clientes** |  |
| **Filiales** |  |
| **Proyectos internacionales a destacar** |  |
| **Valor añadido que aporta el producto/servicio en el mercado** |  |

|  |
| --- |
| **Tipo de empresa:** |
| Fabricante |  | Comercializadora |  |
| Marcas que comercializa: |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2018** | **2019** |
| Facturación |  |  |
| Exportaciones totales (€) |  |  |
| % Exportaciones |  |  |

Les exportaciones incluyen la UE

Países a los que exporta:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| País | % | País | % |
| 1º |  | 5º |  |
| 2º |  | 6º |  |
| 3º |  | 7º |  |
| 4º |  | 8º |  |

## **2) DATOS RELATIVOS A LA LÍNEA DE PRODUCTOS Y POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN:**

Descripción textual y arancelaria de la línea de productos de su empresa:

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción textual:  | Partida arancelaria: |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Segmento de mercado al que va dirigido los productos en función de su relación calidad/precio:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ALTO** |  |  | **MEDIO** |  |  | **BAJO** |  |  |

Describa de la forma más comprensible posible, el cliente / usuario final de sus productos así como el canal de comercialización que utilizaría:

Competencia directa de la empresa a nivel internacional (tanto para firmas nacionales como extranjeras):

|  |  |
| --- | --- |
| **Firma** | **País de origen** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

Especificar de qué formas concretas estas firmas suponen una competencia a la empresa (precio, calidad, servicio...), así como el posicionamiento de los productos de la misma con relación a esa competencia (Puntos Fuertes / Puntos Débiles):

**Muy importante!** Describa el perfil de las empresas, instituciones o personas con las que desea entrevistarse, especificando detalles como:Tamaño, cobertura geográfica, exclusividad, grado de implicación con proyecto, Conocimiento técnico, Experiencia y Conocimiento mercado, Relación con competencia, complementariedad con otros productos, Capacidad de stock, Establecimiento de filial en Virginia Beach:

Añada además alguna **referencia de empresa que por su perfil podría ser el contacto buscado**. (Independientemente del país de donde sea o de si en la actualidad es cliente suyo)

**3) OTROS DATOS RELACIONADOS CON SU VIAJE**

**¿Cuál es el objetivo de su viaje?**

|  |  |
| --- | --- |
| Conocimiento general del mercado |  |
| Exportación a través de: |  |
| * Importadores
 |  |
| * Distribuidores
 |  |
| * Agentes
 |  |
| * Usuarios
 |  |
| * Otros
 |  |
| Asistencia técnica |  |
| Cesión de licencias |  |
| Empresas mixtas |  |
| Otros |  |

Valore la importancia de los siguientes aspectos:

**Marque de 1 (mayor interés) a 3 (menor interés)**

* Tiempo necesario que requiere para cada reunión:

❒ 1 hora ❒ 2 horas ❒ Otro: \_\_\_\_\_

* Detallar nombre completo de las personas que participarán en el viaje y Nº de Pasaporte:

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre Completo:  | Número Pasaporte: |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |