



**MISSIONE IMPRENDITORIALE NELLO STATO DEL CEARÁ
AMBIENTE, SECURITY, ENERGIE RINNOVABILI E ALTRI SETTORI
FORTALEZA (CE) – 06/13 MARZO 2014**

COMPANY PROFILE

(da trasmettere entro il 15 Gennaio 2015 alla e-mail: segreteria.italia@assoibra.it)

RAGIONE SOCIALE	P.I.	
INDIRIZZO		
CAP	CITTA	PROVINCIA
TELEFONO		FAX
SITO INTERNET		
EMAIL		
PERSONA DI CONTATTO		
POSIZIONE IN AZIENDA		

1. SETTORE DI ATTIVITA

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ICT | <input type="checkbox"/> AGROALIMENTARE |
| <input type="checkbox"/> TESSILE/MODA | <input type="checkbox"/> EDILIZIA E COSTRUZIONI |
| <input type="checkbox"/> PLASTICA/GOMMA | <input type="checkbox"/> WELLNESS E BEAUTY |
| <input type="checkbox"/> METALLURGIA | <input type="checkbox"/> CHIMICA |
| <input type="checkbox"/> MECCANICA | <input type="checkbox"/> SERVIZI |
| <input type="checkbox"/> ENGINEERING | <input type="checkbox"/> ALTRO (specificare)..... |
| <input type="checkbox"/> LEGNO/ARREDAMENTO | |

2. DESCRIZIONE DEI PRODOTTI/SERVIZI

DESCRIZIONE DOGANALE	CODICE

Chi è il consumatore finale del vostro prodotto/servizio?



Qual è l'applicazione più comune del vostro prodotto/servizio?

3. INFORMAZIONI SULL'AZIENDA

DATA COSTITUZIONE:	NUMERO DIPENDENTI:
FATTURATO (Mln.€) :	DEL QUALE EXPORT (%)
2011 _____	% 2011 _____
2012 _____	% 2012 _____

Dove vendete il vostro prodotto/servizio?

AREA GEOGRAFICA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italia				
Europa				
Asia				
USA e Canada				
America Latina				
Area del Mediterraneo				
Medio Oriente				

4. PROFILO COMMERCIALE

I principali fattori di competitività della vostra azienda

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> DESIGN | <input type="checkbox"/> PREZZO/QUALITA' |
| <input type="checkbox"/> QUALITA' | <input type="checkbox"/> IMMAGINE |
| <input type="checkbox"/> TECNOLOGIA | <input type="checkbox"/> VARIETA' DI GAMMA |
| <input type="checkbox"/> ALTRO (specificare)..... | |

Principali mercati di sbocco (per le aziende esportatrici):



Modalità di presenza nei mercati esteri (per le aziende esportatrici)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> DIRETTA | <input type="checkbox"/> FRANCHISING |
| <input type="checkbox"/> AGENTE | <input type="checkbox"/> GRANDE DISTRIBUZIONE |
| <input type="checkbox"/> CESSIONE DI LICENZA | <input type="checkbox"/> RAPPRESENTANTE/DISTRIBUTORE |
| <input type="checkbox"/> JOINT VENTURE | <input type="checkbox"/> ALTRO (specificare)..... |

Principali concorrenti:

AZIENDA	PAESE

5. INFORMAZIONI DI MERCATO

Esperienze precedenti nel Paese (ove ve ne siano state)

- SIETE IN CONTATTO CON IMPRESE LOCALI? SI NO
VOLETE INCONTRARE UN'AZIENDA IN PARTICOLARE? SI NO

Se si si prega di compilare la seguente tabella

NOME	INDIRIZZO	TELEFONO	PERSONA DI CONTATTO



C'E' QUALCHE AZIENDA CHE NON VOLETE INCONTRARE? SI NO

Se si si prega di compilare la seguente tabella

NOME	INDIRIZZO	TELEFONO	PERSONA DI CONTATTO

6. RICERCA DI PARTNER

Tipologia di partner ricercato

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> DIRETTA | <input type="checkbox"/> FRANCHISING |
| <input type="checkbox"/> AGENTE | <input type="checkbox"/> GRANDE DISTRIBUZIONE |
| <input type="checkbox"/> CESSIONE DI LICENZA | <input type="checkbox"/> RAPPRESENTANTE/DISTRIBUTORE |
| <input type="checkbox"/> JOINT VENTURE | <input type="checkbox"/> ALTRO (specificare)..... |

Breve descrizione del partner che vorreste incontrare

7. PERSONA INCARICATA DELLA MISSIONE

NOME E COGNOME	
POSIZIONE ALL'INTERNO DELL'AZIENDA	
TEL.	CELL.
EMAIL	
LINGUE CONOSCIUTE	



8. PROGRAMMA E QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Programma

Venerdì 06 Marzo	Partenza dall'Italia
Sabato 07 Marzo	Giornata Libera/Eventuale partenza dall'Italia
Domenica 08 Marzo	Giornata Libera
Lunedì 09 Marzo	Presentazione delle attività e incontri B2B/visite dirette
Martedì 10 Marzo	Incontri B2B/visite dirette
Mercoledì 11 Marzo	Incontri B2B/visite dirette
Giovedì 12 Marzo	Incontri B2B/visite dirette
Venerdì 13 Marzo	Rientro in Italia

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione per azienda è di **€ 1.100,00 + IVA (22%)** a copertura dei seguenti servizi:

- Ricerca e selezione mirata di partners locali
- Organizzazione di agende personalizzate e incontri B2B
- Assistenza di personale qualificato durante la missione.

Il costo del servizio di auto, con autista, per gli incontri presso le sedi degli operatori sarà pari a **€ 150,00 + IVA (22%)** al giorno.

Il costo del servizio di traduttore/interpretariato italiano - portoghese, qualora espressamente richiesto, sarà pari a **€ 150,00 + IVA (22%)** al giorno

Per le aziende interessate potrà essere predisposto un pacchetto viaggio e soggiorno, la cui quotazione potrà essere confermata solo al momento in cui verrà prenotato il volo aereo.

Tutte le spese extra sono a carico dei partecipanti. Eventuali variazioni saranno tempestivamente comunicate.

La missione è confermata sulla base della partecipazione, a livello nazionale, di almeno 10 operatori.

9. INFORMAZIONI E ADESIONI

Dott. Stefano Ravanelli
TEL. 335.6322594
segreteria.italia@assoibra.it
presidente@assoibra.it