



Sei un'azienda e vuoi esportare i tuoi prodotti all'estero?

Il Progetto SEI - Sostegno all'export dell'Italia - è l'iniziativa promossa da Unioncamere Nazionale e dalle Camere di Commercio italiane, con il supporto di Promos Italia, per aiutare le imprese a crescere nei mercati internazionali con servizi e qualificati.



Progetto SEI

Con Progetto SEI, l'export è più vicino di quanto pensi

Partecipare al Progetto SEI è gratuito ed è un'opportunità unica per espandere il tuo successo sui mercati internazionali. Il progetto ti offre un'analisi approfondita del tuo business e del mercato target, identificando le opportunità e minimizzando i rischi. Riceverai formazione sulle strategie di internazionalizzazione, normative specifiche e un piano export personalizzato.

Progetto SEI
Sostegno all'Export dell'Italia

UNIONCAMERE

Sei un'azienda e vuoi esportare i tuoi prodotti all'estero?

Il Progetto SEI - Sostegno all'export dell'Italia - è l'iniziativa promossa da Unioncamere Nazionale e dalle Camere di Commercio italiane, con il supporto di Promos Italia, per aiutare le imprese a crescere nei mercati internazionali con servizi gratuiti e qualificati.



Progetto SEI

Con Progetto SEI, l'export quanto pensi

Partecipare al Progetto SEI è gratuito ed è un'opportunità sui mercati internazionali. Il progetto ti offre un'analisi approfondita del mercato target, identificando le opportunità e minimizzando i rischi. Ti offre anche strategie di internazionalizzazione, normative specifiche e supporto tecnico.

Home

Chi siamo

Formazione, News & Eventi

Video e Pillole Formative

Area Riservata

Scegli i tuoi mercati

Export readiness assessment

I tuoi documenti

News dalla tua Camera di commercio

Logout

Contatti



Posizionamento sul mercato domestico

1. Quale delle seguenti situazioni definisce meglio la vostra quota sul mercato?

- ☐ Siamo una piccola impresa di nicchia.
- ☒ Siamo uno tra i tanti competitori.
- ☐ Siamo nel gruppo dei più forti.
- ☐ Abbiamo un chiaro vantaggio competitivo.

2. Quale delle seguenti definizioni descrive meglio il raggio di influenza del vostro marketing?

- ☐ Vendiamo principalmente a pochi clienti - a livello locale
- ☒ Vendiamo principalmente a pochi clienti - a livello nazionale
- ☐ Vendiamo a una vasta clientela a livello locale
- ☐ Vendiamo a una vasta clientela nazionale

3. Quale delle seguenti definizioni descrive meglio la vostra rete di vendite e distribuzione?

- ☐ Nessuna rete di distribuzione o di vendita
- ☐ Una rete diretta (senza intermediari)
- ☒ Una rete indiretta (agenti o distributori).
- ☐ Combinazione di rete diretta e indiretta

4. Quale è stato il tasso di crescita annuo delle vostre vendite nella media degli ultimi 3 anni?

- ☐ Nullo o negativo
- ☐ Minore del 5%
- ☒ Dal 5% a meno del 10%
- ☐ Dal 10% a meno del 20%
- ☐ Maggiore del 20%

5. Quanto sei d'accordo con l'affermazione seguente: "Negli ultimi 2-3 anni c'è stato un forte aumento dei flussi

< precedente

prossima >

vai al risultato

- posizionamento sul mercato domestico
- strategia aziendale
- processi di innovazione
- motivazioni per l'internazionalizzazione
- conoscenza mercati esteri
- commitment del management
- potenzialità prodotto o servizio
- competenze professionali estero
- anagrafica impresa
- domanda obbligatoria
- domanda approfondimento

Utilizzare i tasti "precedente" e "prossima" per muoversi tra le pagine del questionario

Anagrafica impresa

1. Identificativi impresa

Nome dell'impresa (utile per la compilazione personalizzata del report)

2. Da quanto tempo la vostra azienda è attiva?

- ☐ Meno di 3 anni
☒ Da 3 a meno di 6 anni
☐ Da 6 a meno di 10 anni
☐ Da 10 a meno di 20 anni
☐ 20 o più anni

3. Qual è il numero dei dipendenti nella vostra azienda?

- ☒ Meno di 10 dipendenti
☐ Da 10 a meno di 50 dipendenti
☐ Da 50 a meno di 250 dipendenti
☐ 250 o più dipendenti

4. Qual è il settore in cui svolgete la vostra attività?

- ☐ Agricoltura
☐ Manifatturiero
☐ Industria mineraria
☒ Edilizia
☐ Commercio
☐ Trasporti
☐ Servizi

Salva valutazione

Continua valutazione

Nuova valutazione

< precedente

prossima >

vai al risultato

posizionamento sul mercato domestico

●●●●●

strategia aziendale

●●●●●

processi di innovazione

●●●●●

motivazioni per l'internazionalizzazione

●●●●●

conoscenza mercati esteri

●●●●●

commitment del management

●●●●●

potenzialità prodotto o servizio

●●●●●

competenze professionali estero

●●●●●

anagrafica impresa

●●●●●

☐ domanda obbligatoria

☐ domanda approfondimento

soltanto dopo aver compilato tutte le risposte, clicca su "vai al risultato"

Progetto SEI
Sostegno all'Export dell'Italia

UNIONCAMERE

ERA Standard

Posizionamento su

1. Quale delle seguenti situazioni

- ☐ Siamo una piccola impresa di
- ☒ Siamo uno tra i tanti competitori
- ☐ Siamo nel gruppo dei più forti.
- ☐ Abbiamo un chiaro vantaggio

2. Quale delle seguenti definizioni

- ☒ Vendiamo principalmente a po
- ☐ Vendiamo principalmente a po
- ☐ Vendiamo a una vasta clientela
- ☐ Vendiamo a una vasta clientela

3. Quale delle seguenti definizioni

- ☐ Nessuna rete di distribuzione o
- ☐ Una rete diretta (senza interme
- ☒ Una rete indiretta (agenti o dist
- ☐ Combinazione di rete diretta e

4. Quale è stato il tasso di cres

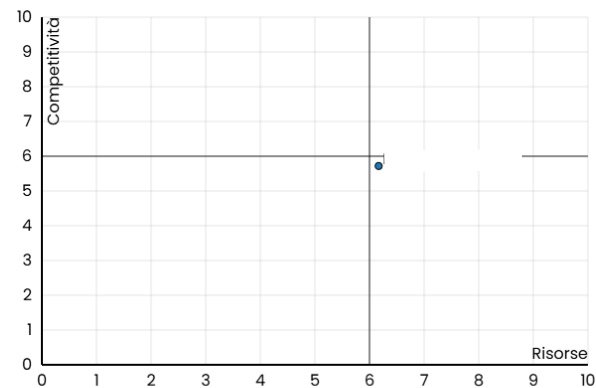
- ☐ Nullo o negativo
- ☐ Minore del 5%
- ☒ Dal 5% a meno del 10%
- ☐ Dal 10% a meno del 20%
- ☐ Maggiore del 20%

VALUTAZIONE DI EXPORT READINESS

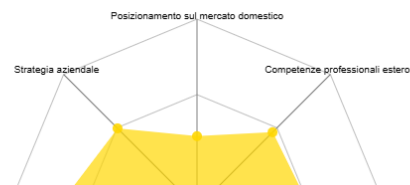
x chiudi

ricevi il risultato in formato pdf e salvalo nei tuoi documenti

VALUTAZIONE DI SINTESI



VALUTAZIONE PER AREA



IMPORTANTE
clicca qui per vedere il risultato e per salvare il questionario



vai al risultato

- anamento sul mercato
- stico
- gia aziendale
- ssi di innovazione
- azioni per
- nazionalizzazione
- enza mercati esteri
- itment del management
- zialità prodotto o servizio
- etenze professionali estero
- afica impresa
- nanda obbligatoria
- nanda approfondimento