

ERA

Export Readiness Assessment

Giugno 2016

Contatti: info@provex.it

Export Readiness Assessment ERA

Benvenuto nel nostro questionario ERA.

Questo documento contiene uno schema di autovalutazione della vostra readiness all'export, che vi aiuterà ad individuare le forze e debolezze della vostra azienda nel percorso di internazionalizzazione. Tale schema è articolato nei seguenti livelli:

Base: destinato a coloro che vogliono dedicare non più di 10 minuti a questa autovalutazione;

Approfondimento: consente di approfondire i temi trattati nel questionario breve, ma richiede almeno 45 minuti per essere svolto.

Pronti all'export ?

Ogni sezione contiene le domande con le quali riusciamo a capire la vostra preparazione organizzativa e la competitività del vostro sistema d'offerta. Le aree che andremo a valutare sono le seguenti:

- Posizionamento sul mercato domestico
- Strategia aziendale
-
- Processi innovativi
- Motivazioni per l'internazionalizzazione
- Conoscenza mercati esteri
-
- Commitment del management
- Potenzialità Prodotto/Servizio
- Competenze professionali

Questionario Base

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.

Strategia aziendale

2. Quale delle seguenti affermazioni definisce nel modo migliore la strategia della vostra impresa? (Risposta multipla)

- Cerchiamo di essere efficienti per poter vendere a prezzi competitivi.
- Il nostro punto di forza sono le competenze e la capacità di fare.
- Conosciamo bene il nostro mercato e sappiamo quali sono i bisogni dei nostri clienti.
- Innoviamo continuamente i nostri prodotti e servizi per poter servire sempre meglio i nostri clienti.
- Siamo una componente importante di una catena del valore che coinvolge altre imprese.
- La nostra flessibilità e il tempo di risposta sono nostri punti di forza.

Processi innovativi

3. Quanto sono importanti per la vostra competitività le innovazioni introdotte in azienda negli ultimi tre anni?

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Innovazioni di processo				
Innovazione di prodotto				
Innovazione organizzative				

Motivazioni per l'internazionalizzazione

4. In quale di queste tre affermazioni vi riconoscente maggiormente? (Risposta singola)

- In una situazione di mercato domestico stagnante, l'internazionalizzazione è un processo necessario.
- L'internazionalizzazione è una grande opportunità per migliorare le nostre competenze e i processi aziendali.
- L'internazionalizzazione è una fase avanzata del ciclo di vita di un'impresa.

*Conoscenza mercati esteri***5. Quali delle seguenti conoscenze sui mercati esteri sono presenti all'interno della vostra azienda?**

Ordini gli item elencati dal più importante al meno importante, secondo la sua opinione

Livello e caratteristiche della domanda	
Segmentazione del mercato	
Competitori (prodotti/servizi, strategie)	
Caratteristiche dei canali di distribuzione	
Costi di entrata	
Esistenza di barriere tariffarie	
Licenze, certificati, norme collegate al prodotto	
Sistema giuridico (legislazione, contratti e accordi)	
Fluttuazioni del cambio	
Strumenti di finanziamento delle operazioni estere	
Cultura locale del doing business	

*Commitment del management***6. Quanto sei d'accordo con la seguente affermazione: "La nostra impresa ha un'organizzazione consolidata in cui ogni posizione manageriale è coperta da figure professionali adeguate"?**

- Sono completamente d'accordo
- Sono d'accordo
- Neutrale
- Non sono d'accordo
- Non sono per niente d'accordo

*Potenzialità prodotto/servizio***7. Ritenete che il vostro prodotto/servizio sia competitivo sul mercato locale?**

- Sì, perché migliore rispetto a quello dei concorrenti.
- Sì, perché specializzato e destinato a soddisfare specifici bisogni.
- Sì, perché siamo più efficienti e abbiamo costi minori.
- Non molto, ma soddisfiamo bene la domanda locale.
- Non molto, poiché dobbiamo migliorare la nostra competitività.

*Competenze professionali***8. Competenze del personale del team per l'internazionalizzazione**

(Selezionare per ogni attività una casella):

Competenze	Nessuno	Alcuni	Più della metà	Tutti
Parlare almeno una lingua straniera				
Avere esperienze lavorative/di vita all'estero				
Conoscere le problematiche del commercio internazionale				
Avere esperienza in rapporti e trattative interculturali				
Avere esperienza di lavoro con società di servizio estere (banche, avvocati, consulenti)				
Avere esperienza nelle transazioni internazionali				

9. Anagrafica impresa

Nome azienda:	Sede azienda:
Referente:	Ruolo in azienda:
Telefono:	Email: