**WINE LANDING SPOT – QUESTIONARIO DI ORIENTAMENTO**

da rinviare compilato a [exporthub@promofirenze.it](mailto:exporthub@promofirenze.it) per una valutazione gratuita delle opportunita’ sul mercato

|  |  |
| --- | --- |
| **Dati dell’azienda** | |
| Azienda |  |
| Contatto e ruolo in azienda |  |
| Sito web |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Prodotto / servizio** | | |
| Fattori di competitività aziendale | Rapporto Prezzo/qualità |  |
| binomio prodotto&territorio |  |
| varietà produzione |  |
| quantitativi disponibili |  |
| sostenibilità ambientale produzione |  |
| prodotto certificato bio |  |
| altro |  |
| Referenze più rappresentative della produzione aziendale – flagship products |  | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Fatturato ed export** | |
| Fatturato | 2020 -  2021 – |
| % export su fatturato | 2020 –  2021 – |
| Principali mercati esteri |  |

|  |
| --- |
| **CANADA ED OBIETTIVI ORIENTAMENTO** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Informazioni-base** | |
| Presenza sul mercato | E’ già presente in Canada? 🞏 Si 🞏 No  Se sì:   * Da quando: * In quale provincia Canadese: * Come (listing monopoli o importazione privata): |
| Obiettivi ORIENTAMENTO | Potrebbe assegnare un valore da 0 (nessun interesse) a 3 (interesse prioritario massimo) ai seguenti obiettivi dell’attività di ORIENTAMENTO:   |  |  | | --- | --- | | **obiettivo** | **valore assegnato 0,1,2,3** | | potenzialità di mercato e posizionamento aziendale |  | | strategia di accesso al mercato |  | | strategia e strumenti di consolidamento sul mercato |  | | gestione del rapporto con agenti |  | | Altro – specificare |  | |

|  |
| --- |
| **Target Canada – autovalutazione** |

Per ciascuna area di auto-valutazione, la preghiamo di esprimere il suo grado di conoscenza/informazione

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Aree di auto-valutazione** | Grado conoscenza  basso | Grado conoscenza  medio | Grado conoscenza  alto |
| **Mercato** |  |  |  |
| La scelta del mercato canadese è basata su una precisa analisi delle opportunità? |  |  |  |
| Ha un obiettivo commerciale definito per il mercato canadese? |  |  |  |
| Conosce i trend di mercato e sa come posizionare il suo prodotto? |  |  |  |
| Ha statistiche aggiornate sull’import CAN della sua categoria di prodotto ed in particolare, sull’import dall’Italia? |  |  |  |
| Sa se e quali differenze di mercato per il suo prodotto ci sono tra le diverse Province canadesi? |  |  |  |
| Sa come funziona il Sistema distributivo per il suo prodotto in Canada? |  |  |  |
| Sa chi potrebbero essere i suoi competitor diretti in Canada? |  |  |  |
| **Competitivita’** |  |  |  |
| Sa qual è lo specifico vantaggio competitivo del suo prodotto per il mercato CAN? |  |  |  |
| Ha una *value proposition* specifica per potenziali partner/clienti CAN? |  |  |  |
| Sa se il cambio Euro/CAD è favorevole in questo periodo? |  |  |  |
| **Regole del gioco** |  |  |  |
| Sa qual è il ruolo dei Monopoli provinciali? |  |  |  |
| Sa quale il ruolo e le competenze dell’agenzia di rappresentanza? |  |  |  |
| Conosce l’accordo CETA? Sa se ha avuto qualche impatto per la sua categoria di  prodotto? |  |  |  |
| Sa quali siano le regole di etichettatura/labelling per il suo prodotto? |  |  |  |
| Sa come è definito il pricing finale? |  |  |  |
| **Comunicazione e promozione** |  |  |  |
| Ha strumenti di comunicazione in Inglese e/o in Francese (solo per CAN Québec)? Brochure, website, cataloghi |  |  |  |
| **Competenze specifiche** |  |  |  |
| E’ in grado di esprimersi fluentemente in Inglese e/o in Francese (solo per CAN Québec)? |  |  |  |
| Ha definito i criteri per selezionare e gestire efficacemente il partner commerciale? |  |  |  |
| Sa se ci sono specifiche business etiquette in CAN che dovrebbe seguire? |  |  |  |