Progetto Temporary expo

Missione imprenditoriale in Marocco con incontri d’affari

(Casablanca, 29 e 30 Novembre 2022)

**COMPANY PROFILE -** *Allegato B*

Il documento deve essere compilato ed inviato unitamente *all’All. A* - *Scheda di Adesione ed Informativa sul trattamento dei dati personali* al seguente indirizzo PEC promositaliascrl@legalmail.it e in copia (cc) a temporaryexpo@promositalia.camcom.it

|  |  |
| --- | --- |
| **RAGIONE SOCIALE** |  |
| SITO WEB  |  |
| fatturato annuale €: ☐ < 2 Milioni ☐ < 10 Milioni | ☐ < 50 Milioni ☐ > 50 Milioni  | % fatturato estero:  |

1. **settore aziendale e breve attività**

………………………………………………………..

1. **descrizione del prodotto/servizio**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **prodotto/servizio principale** | **campo di applicazione**  | **codici doganali – HS / NC** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **fascia di prezzo** ☐ **bassa** ☐ **media** ☐ **alta** ☐ **lusso**

**4. proprietà del brand aziendale** ☐**sì** ☐ **no**

**PRIVATE LABEL** ☐**sì** ☐ **no**

**5. conformità internazionale del prodotto e certificazioni**

|  |  |
| --- | --- |
| **paese** | **conformità del prodotto e certificazioni** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**6. principali paesi di export / canali di vendita** (es: vendita diretta, agenti, importatori/distributori, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **paese** | **export %** | **canali di vendita**  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **partecipazione a fiere internazionali**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **paese** | **fiera** | **anno di partecipazione** | **altre informazioni** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **LIVELLO DI ESPERIENZA IN MAROCCO**

☐ Nessuna

☐ Esportatore occasionale / esperienza limitata

☐ Esportatore abituale /esperienza consolidata

☐ Presenza strutturata con sede in loco

1. **TIPOLOGIA DI PARTNERSHIP RICHIESTA PER IL MAROCCO**
Si descriva la tipologia/canali distributivi dei potenziali partner in Marocco da considerare come esempi per la ricerca partner. Es: vendita diretta, agenti, importatori/distributori, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare:

|  |
| --- |
|  |

1. **Eventuali aziende in Marocco da non contattare**

|  |
| --- |
|  |

1. **competitors in marocco**

|  |
| --- |
|  |

1. **VANTAGGI COMPETITIVI AZIENDALI PER IL MERCATO MAROCCHINO**

|  |
| --- |
|  |

***Firma***

…………………..