

# AK

ΑΚΗΣ ΚΑΣΤΑΝΟΠΟΥΛΟΣ  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΕΞΑΓΩΓΕΣ / MARKETING

## Διαγνωστικό Εξαγωγικής Ετοιμότητας

### Έναρξη Συνεργασίας

#### Εταιρικές πληροφορίες

Όνομα επιχείρησης:

Έτος ίδρυσης:

Αντικείμενο (όπως αναφέρεται στον ΚΑΔ):

Όνομα επίσημου εκπροσώπου της επιχείρησης:

Διεύθυνση έδρας:

Τηλεφωνικός αριθμός:

Ηλεκτρονική διεύθυνση:

Ιστότοπος:

#### Οικονομικά στοιχεία

	Τρέχον έτος	-1 έτος	-2 έτη
Αριθμός εργαζομένων:			
Πωλήσεις:			
Εξαγωγές:			

# AK

ΑΚΗΣ ΚΑΣΤΑΝΟΠΟΥΛΟΣ  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΕΞΑΓΩΓΕΣ / MARKETING

## Ενότητα Α

1. Προϊόντα, παρεχόμενες υπηρεσίες: Καταγράψτε τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και τους τελωνειακούς κωδικούς (οκταψήφιοι κωδικοί HS) των προϊόντων που θέλετε να εξαγάγετε:

2. Πόσο εκτεταμένες είναι οι τρέχουσες εγχώριες πωλήσεις σας; (Πώληση σε όλη τη χώρα, πώληση σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο. Αναφέρατε περιοχή, Ηλεκτρονικό κατάστημα, κλπ)

3. Πώς πουλάτε και διανέμετε τα προϊόντα σας στην εγχώρια αγορά; (Χρήση πωλητών, τοπικών διανομέων, περιφερειακών διανομέων, χωρίς δίκτυο πωλήσεων/διανομών, κλπ)

4α. Δηλώστε έως και 3 χώρες, με σειρά προτεραιότητας, όπου θέλετε να προωθήσετε τις εξαγωγές προϊόντων και υπηρεσιών σας.

4β. Δηλώστε τους λόγους για τους οποίους επιλέξατε τις παραπάνω χώρες/αγορές.

4γ. Διαθέτετε προϊόν με κάποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα (ποιότητα, τιμή, καινοτομία, κα.) στην αγορά - στόχο;

5. Έχετε κάποια υφιστάμενη συνεργασία με μεταφορική επιχείρηση για την εξαγωγή των προϊόντων σας στην αγορά - στόχο;

6. Έχετε ήδη κάνει προσπάθειες πρόσβασης σε ξένες αγορές στο παρελθόν ή εάν έχετε εξερευνήσει τις αγορές που ενδιαφέρεστε να εξάγετε;

7. Τα διευθυντικά στελέχη ή το προσωπικό της εταιρείας σας έχουν προσωπική πείρα και γνώσεις σε εξαγωγική δραστηριότητα; Στο αντικείμενο της εταιρείας; Σε άλλο αντικείμενο;

# AK

ΑΚΗΣ ΚΑΣΤΑΝΟΠΟΥΛΟΣ  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΕΞΑΓΩΓΕΣ / MARKETING

8α. Τα προϊόντα / υπηρεσίες σας έχουν συγκεκριμένο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα προκειμένου να προωθηθούν σε ξένες αγορές, συμπεριλαμβανομένων βραβείων που κέρδισαν τα προϊόντα / υπηρεσίες σας ή πιστοποιήσεις που έχουν δοθεί από Διεθνείς Οργανισμούς;

8β. Γιατί θεωρείτε ότι ένας ξένος αγοραστής στην αγορά - στόχο θα επιλέξει το δικό σας προϊόν; Ποια θεωρείτε ότι είναι τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των προϊόντων προς εξαγωγή;

8γ. Πόσο διαδεδομένο θεωρείτε ότι είναι το προϊόν σας στο εξωτερικό; Αναφέρετε χώρας όπου είναι και όπου δεν είναι.

9. Έχετε διαθέσιμο διαφημιστικό υλικό σχετικά με την εταιρείας σας και τα προϊόντα σας; Αν ναι, σε τι γλώσσες είναι διαθέσιμα; Αν όχι, εξηγήστε τον λόγο.

10. Ποιά είναι η πολιτική αποστολής δειγμάτων σε ενδιαφερόμενους;

11. Έχετε συμμετάσχει σε σχετικές εκθέσεις στην χώρα σας ή στο εξωτερικό; Αναφέρατε ονόμα και χρονολογία.

12. Έχετε ερευνήσει την νομοθεσία και τις σχετικές ρυθμίσεις στις αγορές του εξωτερικού που σας ενδιαφέρουν; Αν ναι, γνωρίζετε τον καθιερωμένο τρόπο και κανόνες εισαγωγής/διανομής, τα επιτρεπόμενα συστατικά, την συσκευασία, την ετικέτα, τα υλικά, κλπ); Αν όχι, εξηγήστε τους λόγους.

13. Έχετε λάβει υπόψη ζητήματα logistics που σχετίζονται με την πρόθεσή σας να εξάγετε; Αναφέρατε μερικά.

14. Έχετε μελετήσει απαιτήσεις προσαρμογής του προϊόντος σας στην αγορά - στόχο;

15. Περιγράψτε τυχόν δυσκολίες που έχετε αντιμετωπίσει στην πρόσβαση των προϊόντων σας σε χώρες εκτός ΕΕ. (π.χ. τυχόν υψηλούς εισαγωγικούς δασμούς, άλλα μη δασμολογικά εμπόδια, κλπ). Παρακαλώ όπως δώσετε όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες για τις δυσκολίες που έχετε αντιμετωπίσει και σε ποιες χώρες.

# AK

ΑΚΗΣ ΚΑΣΤΑΝΟΠΟΥΛΟΣ  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΕΞΑΓΩΓΕΣ / MARKETING

16α. Διαθέτει η επιχείρησή σας εξειδικευμένο προσωπικό για να αναλάβει το e-commerce;

16β. Έχετε κάνει έρευνα αγοράς για τα ηλεκτρονικά κανάλια πωλήσεων που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε;

17. Πόσο ανταγωνιστικός είναι ο κλάδος σας στο εξωτερικό;

18. Ποιοι είναι οι βραχυπρόθεσμοι στόχοι σας αναφορικά με τις εξαγωγές των προϊόντων σας;

19α. Διαθέτετε σελίδες σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης

19β. Ποιος έχει αναλάβει τη διαχείριση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης που διαθέτετε;

19γ. Πραγματοποιείτε προωθητικές ενέργειες στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης;

## Ενότητα Β

1. Είστε μια καθιερωμένη εταιρεία στον κλάδο σας;

2. Πόσο εκτεταμένη είναι η προβολή σας στις εγχώριες αγορές;

3. Πώς πουλάτε και διανέμετε τα προϊόντα σας στην εγχώρια αγορά;

4. Κάνετε έρευνα αγοράς για τον προγραμματισμό των εγχώριων δραστηριοτήτων σας;

5. Σε ποιο βαθμό διαφημίζετε και προωθείτε τα προϊόντα σας στην εγχώρια αγορά;

6. Έχει κάποιο στέλεχος ή προσωπικό σας εμπειρία στο εξαγωγικό μάρκετινγκ ή πωλήσεις; Εξηγήστε.

7. Έχει λάβει η εταιρεία σας ζητήσεις από ξένες εταιρείες;

8. Θα μπορούσατε να ικανοποιήσετε άμεσα παραγγελίες εξαγωγών από την τωρινή σας παραγωγή ή άλλες πηγές;

9. Πώς θα χειριστείτε οποιαδήποτε νέα ή πρόσθετη εξαγωγική δραστηριότητα στην εταιρεία σας;

# AK

ΑΚΗΣ ΚΑΣΤΑΝΟΠΟΥΛΟΣ  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΕΞΑΓΩΓΕΣ / MARKETING

10. Ποια είναι η τρέχουσα κατάσταση της εξαγωγικής δραστηριότητας σας;
11. Τι ποσό έχετε προϋπολογίσει να επενδύσετε στην ανάπτυξη των εξαγωγών;
13. Πόσο καιρό είστε ικανοί και πρόθυμοι να περιμένετε μέχρι να επιτευχθούν αποδεκτά εξαγωγικά αποτελέσματα;

## Ετοιμότητα προϊόντων

1. Έχουν οι εγχώριες πωλήσεις του προϊόντος σας αυξηθεί κατά τα τελευταία 3 έτη (μέσος όρος ανά έτος);
2. Ποιο είναι το σημερινό μερίδιο των προϊόντων σας από την εγχώρια αγορά;
3. Είναι το προϊόν σας ανταγωνιστικό στην τιμή στην εγχώρια αγορά;
4. Τι όρους πληρωμής προσφέρετε σε αξιόπιστους ξένους αγοραστές;
- 5α. Πώς συγκρίνεται το προϊόν σας σε σχέση με τους ανταγωνιστές σας όσον αφορά τα χαρακτηριστικά του;
- 5β. Τι οφέλη αποκομίζει ένας καταναλωτής αγοράζοντας και χρησιμοποιώντας τα προϊόντα σας;
6. Θα ήσασταν διατεθειμένοι να προσαρμόσετε το προϊόν σας και / ή στη συσκευασία του για να ταιριάζει καλύτερα στις ξένες αγορές;
7. Είναι το προϊόν σας δαπανηρό στην μεταφορά του σε μεγάλες αποστάσεις;
- 7β. Επηρεάζεται η ποιότητα του προϊόντος από την απόσταση της αποστολής του;
- 7γ. Επηρεάζεται η διάθεση του προϊόντος από την εποχικότητα;
8. Υπάρχει κάποια ειδική εκπαίδευση που απαιτείται για την χρήση του προϊόντος σας;
9. Το προϊόν απαιτεί ειδική τεχνική υποστήριξη ή εξυπηρέτηση μετά την πώληση;
10. Μπορεί το προϊόν να ανεχτεί σκληρές ή πολύ διαφορετικές περιβαλλοντικές συνθήκες;
11. Υπάρχουν εξωγενείς παράγοντες (παράγοντες που δεν μπορείτε να προβλέψετε ή να ελέγξετε) που μπορεί να επηρεάσουν θετικά ή αρνητικά την παραγωγή, πώληση, και κατανάλωση/χρήση των προϊόντων σας; Αναφέρετε.
12. Ποια πιστοποιητικά για εξαγωγές υπάρχουν, π.χ. HACCP, ISO, IFS, BRC, BIO, κλπ;