

## INQUÉRITO DE AVALIAÇÃO

AÇÃO

### 1. DADOS DO EXPOSITOR

EMPRESA

PESSOA DE CONTACTO

CARGO

TELEMÓVEL

E-MAIL

PRODUTOS PROMOVIDOS

Mobiliário sala de estar / jantar

Pavimentos

Outros

Mobiliário de quarto

Portas

Mobiliário escritório

Carpintaria

Mobiliário cozinha

Outros materiais de construção

Mobiliário infantil

Mobiliário urbano

Estofos

Produtos Funerários

### 2. DADOS DA AÇÃO

#### 2.1 OBJETIVOS DA PARTICIPAÇÃO NESTA AÇÃO

Entrada no mercado

Apresentação de novos produtos

Outros

Angariação de novos clientes

Imagem da empresa / marca

Contacto com clientes

Concretização de negócio (contactos prévios)

#### 2.3 COMO CLASSIFICA OS SEGUINTE ITENS RELACIONADOS COM A PREPARAÇÃO NESTA AÇÃO

	MUITO SATISFATÓRIO	SATISFATÓRIO	POUCO SATISFATÓRIO	INSATISFATÓRIO
Tempo de preparação	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Catálogo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Divulgação e promoção	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acompanhamento da AIMMP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### 2.4 AVALIAÇÃO GLOBAL

Avalie a sua satisfação global relativamente à participação na ação, de 0 a 100%:

100 – 76%

PLENAMENTE SATISFEITO

75 – 51%

50 – 26%

25 – 0%

TOTALMENTE INSATISFEITO

### 3. RESULTADOS

#### 3.1 NÚMERO DE CONTACTOS ESTABELECIDOS

- + 50                       30 - 45                       15 - 29  
 10 - 14                       5 - 9                       - de 5

#### 3.2 PRINCIPAIS TIPOS DE CONTACTOS ESTABELECIDOS

- Agentes: \_\_\_%                       Arquitetos: \_\_\_%                       Outros: \_\_\_%  
 Distribuidores: \_\_\_%                       Decoradores: \_\_\_%  
 Retalhistas: \_\_\_%                       Designers de Interiores: \_\_\_%  
 Indústria: \_\_\_%                       Contract (hotelaria, etc...): \_\_\_%

#### 3.3 NÚMERO DE NEGÓCIOS CONCRETIZADOS

- + 10                       6 a 9                       5                       4  
 3                       2                       1                       0

#### 3.4 NÚMERO DE INTENÇÕES DE NEGÓCIOS FUTUROS TRABALHADOS (PREVISÃO)

- + 10                       6 a 9                       5                       4  
 3                       2                       1                       0

#### 3.5 PERSPETIVA DE AUMENTO DE EXPORTAÇÃO PARA O MERCADO %

#### 3.6 PRINCIPAIS DIFICULDADES SENTIDAS NA ABORDAGEM AO MERCADO

- Forte concorrência                       Incerteza sobre parceiros locais                       Outros  
 Produtos de mais baixo custo                       Centralização dos canais de distribuição  
 Produtos de melhor qualidade / design                       Desorganização do mercado  
 Dificuldade de acesso a bons contactos                       Falta de garantia de pagamentos  
 Falta de oportunidades comerciais                       Taxas alfandegárias elevadas

### 4. OUTROS

#### 4.1 OBSERVAÇÕES E SUGESTÕES PARA MELHORAR A PRESENÇA PORTUGUESA

RESPONSÁVEL PELO PREENCHIMENTO

\_\_\_/\_\_\_/\_\_\_