

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

___/___/___