

## INQUÉRITO DE IMPACTO

AÇÃO

### DADOS DO EXPOSITOR

EMPRESA

PESSOA DE CONTACTO

CARGO

TELEMÓVEL

E-MAIL

### 1. A SUA EMPRESA JÁ EXPORTAVA EM 2017?

Sim  Não

### 2. RESULTADOS ALCACADOS EM CONSEQUÊNCIA DA PARTICIPAÇÃO NESTA AÇÃO

Entrada no mercado

Contacto com clientes

Outros

Angariação de novos contactos

Apresentação de novos produtos

Angariação de novos clientes

Notoriedade da empresa / marca

Acordos de parceria

Concretização de negócio (contactos prévios)

Angariação de agente/distribuidor

### 3. A SUA EMPRESA CONCRETIZOU OU PERSPECTIVA CONCRETIZAR NEGÓCIOS EM CONSEQUÊNCIA DA PARTICIPAÇÃO NESTA AÇÃO?

Sim  Não ( SE ASSINALAR NÃO, P.F. AVANÇAR PARA QUESTÃO 6.)

VOLUME DE NEGÓCIOS CONCRETIZADO

< 50.000,00 €

101.000,00 – 250.000,00 €

501.000,00 – 1.000.000,00 €

51.000,00 – 100.000,00 €

251.000,00 – 500.000,00 €

> 1.000.000,00 €

### 4. NÚMERO DE NOVOS CLIENTES (DIRETAMENTE OU ATRAVÉS DE AGENTE/DISTRIBUIDOR) NO MERCADO RESULTANTES DA PARTICIPAÇÃO?

< 5

6 a 10

11 a 20

> 20

### 5. VOLUME DE NOVAS ENCOMENDAS (DIRETAMENTE OU ATRAVÉS DE AGENTE/DISTRIBUIDOR) NO MERCADO RESULTANTES DA PARTICIPAÇÃO?

RECEBEU NOVAS ENCOMENDAS?  Sim  Não

VOLUME DE POTENCIAL A CONCRETIZAR

< 50.000,00 €

101.000,00 – 250.000,00 €

> 500.000,00 €

51.000,00 – 100.000,00 €

251.000,00 – 500.000,00 €

## 6. EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS NO MERCADO EM 2021 RELATIVAMENTE A 2017?

0%  > 5%  5 - 10%  > 10%

## 7. PERSPETIVA DE EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS NO MERCADO EM 2021 RELATIVAMENTE A 2017?

0%  > 5%  5 - 10%  > 10%

## 8. EVOLUÇÃO DO VOLUME DE VENDAS GLOBAL EXPORTADO EM 2021 RELATIVAMENTE A 2017?

0%  > 5%  5 - 10%  > 10%

## 9. PERSPETIVA DE EVOLUÇÃO DO VOLUME DE VENDAS GLOBAL EXPORTADO EM 2022 RELATIVAMENTE A 2017?

0%  > 5%  5 - 10%  > 10%

## 10. 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

## 11. DESEJA PARTICIPAR EM FUTURAS EDIÇÕES DESTA AÇÃO?

Sim  Não

## 12. PRINCIPAIS DIFICULDADES SENTIDAS NA ABORDAGEM AO MERCADO

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

## 13 OUTROS

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

RESPONSÁVEL PELO PREENCHIMENTO

[www.aimmp.pt](http://www.aimmp.pt)

aimmp@aimmp.pt / +351 223 394 200  
Rua Álvares Cabral, N.º 281, 4050-041 Porto  
NIPC: 500 940 495

Cofinanciado por:

