





# MISSIONE IMPRENDITORIALE IN BRASILE -PERU'

San Paolo e Lima, 8-12 novembre 2010 MULTISETTORIALE, con focus sul settore ambiente

### **SCHEDA PROFILO**

#### 1. RIFERIMENTI AZIENDA

RAGIONE SOCIALE						
P.IVA						
VIA						
CITTÀ			PROV		CAP	
			T	T		
TELEFONO			FAX			
E MAIL						
HOME PAGE						
DATA DI COSTITUZIONE		N° DIPENDEN	JTI	FATTURAT	O (milioni	€)
						,
2. PARTECIPANTI INIZIATIV NOME E COGNOME		O IN AZIENDA	<u> </u>	LINGUE CO	NOSCIUT	TE
				Spagnolo 🗆 Por	toghese 🛘	Inglese
				Spagnolo 🗆 Por		
Nel corso degli incontri d'affari a	vrà bisogr	no dell'interprete	□ SI □	l NO		
3. SETTORE ATTIVITÀ						
□ INDUSTRIA		ı	JAMBIEN	TE (ENERGIE	RINNO	VBABILI/
☐ COMMERCIO/TRADING				ZIA/TRATTAMI	ENTO RI	FIUTI ED
□ SERVIZI			ACQUE			
☐ TESSILE/ABBIGLIAMENT	О	ĺ	ALTRO	(specificare)		
☐ ALIMENTARE/AGRO-INI	<b>DUSTRIA</b>					
□ LEGNO/ARREDO		_				
☐ MECCANICO						









### 4. DESCRIZIONE DETTAGLIATA PRODOTTO/SERVIZIO

DESCRIZIONE	CODICE DOGANALE
Chi è il cliente abituale dei prodotti della sua azienda?	
Cin e n'enente abituale dei prodotti dena sua azienda:	
Chi è il consumatore finale dei prodotti della sua aziend	a?
Quali sono le più comuni applicazioni dei prodotti della	sua azienda?
Quan sons te più comuni appricazioni dei prodotti deni	oud unicidal
Quali sono i principali fattori di competitività della sua	azienda?
□ Decies	I Immedia / Prond
☐ Design ☐ Qualità	☐ Immagine / Brand
☐ Rapporto qualità / prezzo	☐ Varietà gamma ☐ Altri
☐ Tecnologia	(specificare)
- rechologia	(specificale)

### 5. PROFILO COMMERCIALE

Dove vende i prodotti della sua azienda?

Dove vende i prodotti dena sut	a aziciida.			
AREA GEOGRAFICA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italia				
Europa				
Asia				
Usa e Canada				
America Latina				
Mediterraneo				









Da	dove	acquista	16	materie	nrime	ner	la	SIIA	azienda?
Da	uovc	acquista	10	matthe	DITTILL	DCI	1a	Sua	aziciiuai

AREA GEOGRAFICA	0-15%	15-40%	40-60%	60-100%
Italia				
Europa				
Asia				
Usa e Canada				
America Latina				
Mediterraneo				
Medio Oriente				

Wedlo Offente							
Come la sua azienda è tradizio	Come la sua azienda è tradizionalmente presente sui mercati esteri?						
☐ Sede locale (produttiva)				ntante / Distributore	:		
☐ Sede locale (commerciale)		☐ Cess	sione	di licenza			
☐ Joint venture (produttiva)		☐ Gran	nde di	istribuzione			
☐ Joint venture (commerciale	)	☐ Fran	chisi	ng			
□ Agente	,			cificare)			
8			(1	/			
Quali sono i principali concorn	renti della sua azienc	la nel mondo?					
AZIENDA PAESE							
6. INFORMAZIONI SUI MERCATI TARGET: BRASILE E PERU'							
La sua azienda ha già avviato contatti in America Latina?							

In che Paesi?	
☐ Argentina	☐ Messico
☐ Brasile	☐ Perù
□ Cile	☐ Altri (specificare)

Che tipo di partnership sta cercando nel corso della Missione?

☐ Sede locale (produttiva) ☐ Sede locale (commerciale) ☐ Joint venture (produttiva)
Promofirenze  AZIENDA SPECIALE CAMBIA di Commercio Firenza

□ Joint	venture (	(commerciale	(؛

☐ Agente

☐ Rappresentante / Distributore





☐ Altri (specificare)	(i)
	3835

Descriva il profilo ideale del partn	er che vorrebbe incontrare (distributore, agente, fornitore, cliente finale,)
-	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
Ulteriori informazioni utili per la ri	icerca partner
- 0-0111 17101 - PREGERE	
7. SEGNALAZIONE PRECEDE	NTI CONTATTI
AZIENDE CON CITUIA AMITO	O PRECEDENTI CONTATTI E CHE DESIDERA INCONTRARE
1. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
2. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
3. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
4. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
5. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	

**INCONTRARE** 



PERSONA DI CONTATTO TELEFONO, FAX, E-MAIL NOTE E SEGNALAZIONI

1. NOME AZIENDA



	33
PERSONALDI CONTATTO	1907
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	

3. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
4. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	
5. NOME AZIENDA	
PERSONA DI CONTATTO	
TELEFONO, FAX, E-MAIL	
NOTE E SEGNALAZIONI	

## AZIENDE CON CUI NON HA AVUTO PRECEDENTI CONTATTI E CHE DESIDERA INCONTRARE

#### IMPORTANTE (compilare sempre)

Firma

Informativa e consenso ai sensi del D.Lgs. 196/2003 (Codice in materia di protezione dei dati personali)

Il /La sottoscritto/a \_\_\_\_\_ nel trasmettere i propri dati a Promofirenze Azienda Speciale della Camera di Commercio di Firenze, acconsente al loro trattamento da parte dell'azienda medesima e all'utilizzo degli stessi per invio di materiale informativo o pubblicitario ed effettuare comunicazioni commerciali anche interattive. L'intera informativa al consenso del trattamento dei dati è visionabile sul sito <a href="https://www.promofirenze.com">www.promofirenze.com</a>

Il/La sottoscritto/a dichiara, inoltre, che all'atto del conferimento dei dati è stato debitamente informato per quanto previsto all'art. 13 del D.Lgs. 196/2003, ivi compresi i diritti che, in relazione al trattamento cui acconsente, gli derivano ai sensi dell'art. 7 del suddetto decreto.



(data)

(luogo)







