



ЕВРОПРОЕКТ CITEX
СЪВМЕСТЕН ЕВРОПРОЕКТ
НА
Испанският Институт за Външна търговия



И

Асоциация НЕСТ
Асоциация за икономическо развитие на търговско стопанските и
индустриални предприятия

ЕВРОПРОЕКТ - CITEX
ЗА МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ТЯХНОТО ИКОНОМИЧЕСКО
РАЗВИТИЕ, НАМИРАНЕ НА ПАРТНЬОРИ, КЛИЕНТИ И ПАЗАРИ В
ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

АНКЕТЕН ФОРМУЛЯР ЗА УЧАСТИЕ

ПОДПОМАГАНЕ НА МСП В БЪЛГАРИЯ ЗА ТЯХНОТО ИКОНОМИЧЕСКО
РАЗВИТИЕ ЧРЕЗ НАМИРАНЕ НА ПАРТНЬОРИ, КЛИЕНТИ И ПАЗАРИ В
ЕВРОПЕЙСКОТО ИКОНОМИЧЕСКО ПРОСТРАНСТВО И ТЪРГОВИЯ СЪС
СТРАНИ ИЗВЪН ОБЕДИНЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИ ПАЗАР.

Адрес за кореспонденция: Асоциация НЕСТ
Ул. „Д. Войников” № 39
Тел. (088) 879 66 83, (088) 879 66 93,
1421 София, П.К. 49,
Е-Mail: office@nest-association.org
www.nest-association.org

УЧАСТИЕТО В ЕВРОПРОЕКТА Е БЕЗПЛАТНО ЗА УЧАСТНИКА



ДЪРЖАВИТЕ УЧАСТВАЩИ В ЕВРОПРОЕКТА CITEX

ВЪПРОСНИК

СПЕЦИФИКАЦИЯ НА ФИРМАТА

ЧАСТ I

№.	ВЪПРОСИ	ВЪЗМОЖНИ ОТГОВОРИ	КОМЕНТАР
1.	Име на фирмата Лице за контакт		
2.	Адрес за кореспонденция	Град: Ул. П.К. Телефон: Факс: E-Mail: Internet: www.	
3.	Юридическа и организационна форма на фирмата	☐ Физическо лице ☐ Държавно-частно - Партньорство ☐ Регистрирано представителство ☐ Юридическо лице (ООД, ЕООД) ☐ Акционерно дружество ☐ Друго	
4.	Структура на капитала фирмата /маркирайте подходящата структура/	☐ Собствен капитал ☐ Собствен капитал, фирмата принадлежи на капиталова групировка ☐ Фирма с чуждестранен капитал	
5.	Определящата дейност на фирмата	☐ Търговия ☐ Производство ☐ Услуги ☐ Смесена дейност	
6.	Съществуване на фирмата	☐ 1 година ☐ 2-4 години ☐ 5-10 години ☐ Повече от 10 години	

7.	Брой служители	☐ до 9 човека ☐ 10-20 човека ☐ 20-30 човека ☐ Повече от 30 човека	
8.	Оборот от <u>търговия</u> през 2009	☐ До 1 милион EUR ☐ 1.000.0001 – 3.000.000 EUR ☐ 3.000.0001 – 5.000.0000 EUR ☐ Повече от 5 милиона EUR	
9.	Оборот от <u>износ</u> през 2009	☐ до 1 милион EUR ☐ 3.000.000 EUR ☐ 3.000.0001 – 5.000.0000 EUR ☐ Повече от 5 милиона EUR	
10.	Зона и обхват на активност в България:	☐ 1 област ☐ 2-5 области ☐ 5- 16 области ☐ В цялата страна	
11.	Характеристика на образованието на директорското тяло/президент, собственик/	☐ Висше ☐ Икономическо ☐ Менаджмент ☐ Човешки ресурси ☐ Друго ☐ MBA ☐ Ph. D. ☐ Друго	

ЧАСТ II

№.	ВЪПРОСИ	ВЪЗМОЖНИ ОТГОВОРИ	КОМЕНТАР
1.	Моля посочете целите на дейност на Вашата фирма:	☐ Развойна дейност ☐ Оцеляване ☐ Въвеждане на нови продукти ☐ Печалба ☐ Нови пазари ☐ По-висока конкурентно способност ☐ По висок дял на пазара ☐ Други	
2.	Моля посочете определящите фактори на Вашите дейности. /максимално 3/	☐ Традиция и опит ☐ Интуиция ☐ Настоящи контакти ☐ Резултати от пазарни анализи ☐ Съвети на професионалисти ☐ Мнения на приятели, семейство ☐ Други	
3.	Знаете ли какво означава конкурентно разузнаване?	☐ ДА ☐ НЕ <u>Ако посочите „НЕ” моля продължете с въпрос № 5</u>	
4.	Моля, посочете 3 главни думи отнасящи се до конкурентното разузнаване.	☐ ☐ ☐	
5.	Правите ли обучителни курсове на персонала относно конкурентното разузнаване?	☐ ДА ☐ НЕ	
6.	Какъв вид информация изисква Вашата фирма?	☐ ☐ ☐	

7.	Кой се занимава с събирането и обработването на такава информация?		
8.	Колко често събирате такава информация?	☐ Един път на седмица ☐ Един път на месец ☐ Един път на 3 месеца ☐ Друг срок.....	
9.	Имате ли добре дефиниран план за събирането на информация?	☐ ДА ☐ НЕ	
10.	Вашата компания съхранява ли тази информация?	☐ ДА ☐ НЕ	
11.	Знае ли Вашата компания как да идентифицира полезната информация?	☐ ДА ☐ НЕ	
12.	Какъв вид информация Ви е полезна за бизнес развитието на Вашата фирма?	☐ ☐ ☐	
13.	Какъв вид информация ще даде предимство на Вашата фирма пред Вашите конкуренти?	☐ ☐ ☐	
14.	Какъв вид информация считате за много важна за получаване на ясна представа за икономическата обстановка и за Вашите конкуренти?	☐ ☐ ☐	

15.	Какъв вид информация считате за много важна от експортна гледна точка за Вашата фирма?	☐ ☐ ☐	
16.	Моля посочете източниците за намиране на информация на информацията от която Вашата фирма се интересува.		
17.	Какъв вид проучвания правите?	☐ Нужди на клиентите ☐ Преференции на клиентите ☐ Конкуренти ☐ Продуктивност на рекламата ☐ Друго.....	
18.	Кой отдел на фирмата информирате за резултатите от тези проучвания?		
19.	Правите ли анализи и доклади по тези проучвания?	☐ ДА ☐ НЕ	
20.	Правите ли прототипи на продуктите за да тествате предпочитанията на клиентите?	☐ ДА ☐ НЕ	
21.	Мислите ли, че Вашите продукти са конкурентно способни?	☐ ДА ☐ НЕ	

22.	Моля, посочете основните фактори, върху които изграждате конкурентно способността си /максимално 3/	☐ Нови продукти ☐ Актуализиране на информацията ☐ Ценова гъвкавост ☐ Конкурентни цени ☐ Качество на продуктите ☐ Ниво на обслужване на клиентите ☐ Промоции ☐ Допълнителен сервиз ☐ Други	
23.	Моля посочете източниците на нови идеи за продукти.	☐ Служители ☐ Клиенти ☐ Конкурентни продукти ☐ Мениджмент ☐ Други	
24.	Колко често представя фирмата Ви на пазара нови/иновативни продукти?	☐ Един път на 2 години ☐ Един път на година ☐ Два пъти на година ☐ Четири пъти на година ☐ Много рядко ☐ Друго.....	

ОБУЧЕНИЕ

ЧАСТ III

Но.	ВЪПРОСИ	ВЪЗМОЖНИ ОТГОВОРИ	КОМЕНТАР
1.	През какви курсове на обучение сте преминали?		
2.	Кой ги организира? Моля напишете името на институцията.		
3.	През какви курсове и поле на действие сте преминали?		
4.	Познавате Бизнес Под-помагащия Център /БИЗНЕС СУПОРТ ЦЕНТЪРА/(BSC)?	☐ ДА ☐ НЕ	

5.	Доволен ли сте от проведените до момента курсове на обучение?	☐ ДА ☐ НЕ	
6.	Вие сте доволен от проведените до сега обучения поради: /моля изберете максимум 3 причини/	☐ Изключителна организация ☐ Уменията за комуникация на преподавателя ☐ Курсът бе много полезен ☐ Научихте много ☐ Обучението бе безплатно ☐ То бе базирано на практически знания ☐ Друго / опишете?/	
7.	Вие не сте доволен от проведените до сега обучения поради: /моля изберете тах 3 причин /	☐ Лоша организация ☐ Липса на умения за комуникация на преподавателя ☐ Беше безполезно ☐ Вие вече знаехте цялата информация, която бе дискутирана ☐ Обучението беше платено ☐ Обучението беше само теоретично ☐ Друго /опишете?/	
8.	Вашите очаквания относно бъдещи обучения		

ПОДПОМАГАНЕ

ЧАСТ IV

№.	ВЪПРОСИ	ВЪЗМОЖНИ ОТГОВОРИ	КОМЕНТАР
1.	Кооперационни борси (фирмени срещи на живо)	☐ ДА ☐ в България или ☐ в страна на ЕС ☐ НЕ(не желая да участвам)	
2.	Кооперационни борси в интернет (възможно е участие във всички сайтове)	☐ ДА ☐ в сайта на Асоциация НЕСТ ☐ в сайта на проекта CITEX ☐ в сайтовете на останалите участници ☐ НЕ	
3.	Достъп до нови пазари	☐ ДА ☐ НЕ	
4.	Достъп до нови клиенти	☐ ДА ☐ НЕ	
5.	Подпомагане за Европроекти	☐ ДА ☐ НЕ	
6.	Нови продукти	☐ ДА ☐ НЕ	
7.	Достъп до нови технологии	☐ ДА ☐ НЕ	
8.	Достъп до капитали	☐ ДА ☐ НЕ	
9.	Консултантски достъп	☐ Технически ☐ Иновативен ☐ Технологичен ☐ Финансов ☐ Условия на труд	
10.	Нови партньори	☐ ДА ☐ НЕ	

11.	Смесени дружества	☐ ДА ☐ НЕ	
12.	Достъп до проекти	☐ Международни ☐ Европроекти	
13.	Други очаквания и желания за Вашето подпомагане в Европроекта CITEX		

Давам съгласието си попълнените данните от анкетния формуляр на фирмата, която представлявам да бъде предоставен на всички страни участнички в този Европроект и съм съгласен да участвам като кандидат за подпомагане по оградените от мен дейности.

Дата:

Попълнил формуляра:

Тел.:

E-Mail:

Моля изпратете попълнения формуляр на
E-Mail: office@nest-association.org