АНКЕТА «ОПРОС ПРО УСПЕШНЫЙ ЭКСПОРТ»

1. Расскажите, пожалуйста, про Вашу компанию? Про продукцию, которую производите? Насколько она уникальна, (есть ли} конкуренты на российском/ международном рынках?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Расскажите, пожалуйста, как Вам пришла идея начать экспортировать? С чего все начиналось? Почему решили попробовать продавать Вашу продукцию за рубеж?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Расскажите, пожалуйста, про опыт Вашего первого экспортного контракта. Насколько успешным он был?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. С момента заключения Вашего первого экспортного контракта на сколько вырос экспорт? Доля экспорта сейчас?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Какие изменения произошли в компании после того как Вы вышли на международный рынок?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. С какими трудностями сталкивались/ продолжаете сталкиваться при экспорте? Какие барьеры были наиболее трудными? Принимали ли участие в серии конференций «Региональный трек; Сделано в России», которые Группа РЭЦ проводит в регионах РФ?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. Как Вы относитесь к идее продвижения российской продукции за рубежом под зонтичным брендом «Made in Russia»? Насколько это актуально для Вас?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. Важнейшим элементом программы «Made in Russia» станет система добровольной сертификации, которая будет включать в себя проверку поставщика на надежность, а также проверку товаров на качество» планируемых, к поставкам за рубеж, Это необходимо для формирования образа России как страны, производящей высококачественную продукцию в самых разных отраслях - от продуктов народного потребления до высокотехнологичного оборудования. Готовы ли Вы пройти такую сертификацию?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
9. Какие курьезные ситуации, связанные с экспортом, были в Вашей практике?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
10. Планируете ли дальше продолжать экспортировать?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
11. Изучали ли вы продуктовую линейку Группы, если да, то, насколько она полная с Вашей точки зрения? Может быть мы что-то не учли и нужны какие-то отдельные продукты и/или индивидуальные решения?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
12. Расскажите, пожалуйста, об опыте сотрудничества с Группой РЭЦ (в случае если он был). Насколько он был полезным? Планируете ли продолжать сотрудничество?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
13. Чем Группа РЭЦ может Вам помочь?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
14. Что посоветуете Группе РЭЦ? Что нужно поменять, изменить?\_\_\_\_\_\_\_\_\_
15. Какие три совета вы хотите дать начинающим экспортерам?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение:

1. Фото руководителя компании
2. Фото продукта компании
3. Логотип компании

* Согласие на обработку и публикацию в открытых источниках (в обезличенном **виде)** информации, указанной **в** анкете.
* Согласие на продвижение Вашей компании в рамках **PR** кампании **Группы РЭЦ** {без раскрытия информации, которая является коммерческой тайной).