Progetto Temporary expo

Settore Agroalimentare

Missione imprenditoriale in MAROCCO per il settore agroalimentare a favore delle aziende della provincia di Foggia

(Casablanca, 13 e 14 dicembre Dicembre 2022)

**COMPANY PROFILE -** *Allegato b*

Il documento deve essere compilato ed inviato unitamente *all’Informativa sul trattamento dei dati personali* al seguente indirizzo PEC cciaa@fg.legalmail.camcom.it e in copia (cc) a internazionalizzazione@fg.camcom.it   **entro e non oltre il 31 ottobre 2022.**

**Saranno ammesse n. 5 imprese secondo l’ordine cronologico di adesione e la verifica dei**

**requisiti richiesti.**

| **ragione sociale** |  |
| --- | --- |
| **sito web** |  |

1. **SETTORE AZIENDALE E BREVE ATTIVITÀ**

………………………………………………………..

1. **DESCRIZIONE DEL PRODOTTO/SERVIZIO**

| **PRODOTTO/SERVIZIO PRINCIPALE** | **CAMPO DI APPLICAZIONE**  | **CODICI DOGANALI – HS / NC** |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **FASCIA DI PREZZO** ☐ **BASSA** ☐ **MEDIA** ☐ **ALTA** ☐ **LUSSO**

**4. PROPRIETÀ DEL BRAND AZIENDALE** ☐**sì** ☐ **no**

**PRIVATE LABEL** ☐**sì** ☐ **no**

**5. CONFORMITÀ INTERNAZIONALE DEL PRODOTTO E CERTIFICAZIONI**

| **PAESE** | **CONFORMITÀ DEL PRODOTTO E CERTIFICAZIONI** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**6. PRINCIPALI PAESI DI EXPORT / CANALI DI VENDITA** (es: vendita diretta, importatori/distributori, Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare)

| **PAESE** | **EXPORT %** | **CANALI DI VENDITA**  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

1. **PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI**

| **PAESE** | **FIERA** | **ANNO DI PARTECIPAZIONE** | **ALTRE INFORMAZIONI** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **LIVELLO DI ESPERIENZA IN MAROCCO**

☐ NESSUNA

☐ ESPORTATORE OCCASIONALE / ESPERIENZA LIMITATA

☐ ESPORTATORE ABITUALE /ESPERIENZA CONSOLIDATA

☐ PRESENZA STRUTTURATA CON SEDE IN LOCO

1. **TIPOLOGIA DI PARTNERSHIP RICHIESTA PER IL MAROCCO**
Si descriva la tipologia/canali distributivi dei potenziali partner in Marocco da considerare come esempi per la ricerca partner. Es: vendita diretta, importatori/distributori, , Ho.re.ca, GDO, e-commerce, franchising, joint venture, altro da specificare:

|  |
| --- |

1. **EVENTUALI AZIENDE IN MAROCCO DA NON CONTATTARE**

|  |
| --- |

1. **COMPETITORS IN MAROCCO**

|  |
| --- |

1. **VANTAGGI COMPETITIVI AZIENDALI PER IL MERCATO MAROCCHINO**

|  |
| --- |

***Firma***

…………………..