**Profil MSP**

**Povinná príloha k Žiadosti o poskytnutie Dlhodobého individuálneho poradenstva v rámci Národného projektu Podpora internacionalizácie MSP**

**Identifikačné údaje žiadateľa:**

|  |  |
| --- | --- |
| Obchodné meno/Názov spoločnosti: |  |
| IČO: |  |
| Identifikačný kód klienta *(ak Vám už bol pridelený)*: |  |

*Profil MSP vyplňte pozorne, odpovedajte na všetky otázky. Dokument slúži ako podklad pre hodnotenie Komisie, mapuje súčasný, východiskový stav žiadateľa, jeho podnikateľské potreby ako aj jeho exportný potenciál. Zároveň poskytne základné informácie pre výber konzultanta pre úspešného žiadateľa.*

1. **Súčasný stav firmy**
2. **Popíšte a predstavte Vašu firmu:**
3. ***Stručne charakterizujte Vašu spoločnosť, jej obchodné zameranie a aktuálne štádium, v ktorom sa nachádza (napr. rastúca pozícia na trhu, stabilná pozícia s možnosťou rozšírenia na iný trh, stagnujúca atď.):***
4. ***Kľúčové produkty a aké potreby zákazníka nimi napĺňate[[1]](#footnote-1):***
5. ***Cieľoví zákazníci, t. j. pre koho sú produkty určené? Charakterizujte svojho zákazníka pomocou napr. veku, pohlavia, socio-ekonomického statusu alebo v prípade firiem pomocou atribútov ako sú: veľkosť firmy, odvetvie, región a pod.:***
6. ***Vymenujte Vašich najväčších konkurentov na trhu a popíšte Vaše silné a slabé stránky v porovnaní s nimi:***
7. ***Akú širokú zákaznícku základňu má v súčasnosti Vaša firma?***

Zákaznícka základňa na nadnárodnej úrovni

Zákaznícka základňa na celonárodnej úrovni

Zákaznícka základňa na regionálnej úrovni

Zákaznícka základňa na lokálnej úrovni

1. ***Ako často realizujete plánovanie v rámci Vášho podnikania na domácom trhu?***

Pravidelne (napr. na mesačnej, štvrťročnej, polročnej, ročnej báze)

Nepravidelne (napr. podľa potreby alebo dostupných prostriedkov)

Nikdy (napr. nepovažujem to za dôležité, nemám na to zdroje atď.)

1. ***Čo môže ohroziť Vaše súčasné podnikateľské aktivity a naplnenie vytýčených cieľov?***
2. **Vyplňte hodnoty nasledujúcich trhových veličín za predchádzajúce 3 roky Vášho pôsobenia na trhu:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Rok n** (napr. 2019) | **Rok n-1** (2018) | **Rok n-2** (2017) |
| Ročný počet aktívnych zákazníkov/odberateľov |  |  |  |
| Celkový výsledok hospodárenia\* za dané obdobie |  |  |  |
| Počet zamestnancov |  |  |  |

\*Ak neviete presné hodnoty uvedených veličín, uveďte ich odhad.

1. **Informácie o podniku vo vzťahu k predmetnej aktivite.**
2. ***Konkrétne zadefinujte problematiku a otázky, ktorým budú konzultácie venované.***
3. ***Akú formu konzultácie preferujete?***

osobné stretnutie

online konzultácia (napr. skype)

1. ***Čo očakávate, že sa vo Vašej firme zmení po prijatí služby? Stručne popíšte očakávania a ciele, ktoré by ste chceli dosiahnuť:***
2. **Profil MSP**
3. **Produkt**
4. ***Popíšte silné stránky (konkurenčnú výhodu) a slabé stránky Vášho produktu.***
5. ***Aké komunikačné kanály využívate?*** *(Možnosť vybrať viacero odpovedí)*

Klasická reklama (letáky, billboardy, plagáty, inzercia v novinách)

Reklama umiestnená v rádiu alebo televízii

Direct marketing (napr. reklama prostredníctvom newsletterov, mailchimp, emailové databázy a pod.)

Reklama na sociálnych sieťach a webstránkach (Facebook, YouTube, atď.)

Nepropagujem svoje produkty

1. ***Aké formy predaja využívate pri svojom podnikaní?*** *(Možnosť vybrať viacero odpovedí)*

Obchodný zástupca

Kamenný obchod, maloobchod

Veľkoobchod, priamy predaj iným firmám (tzv. B2B)

E-shop

Iné: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ***Aké  distribučné kanály využívate pri svojom podnikaní?*** *(Možnosť vybrať viacero odpovedí)*

Vlastných predajcov

Regionálnych distribútorov

Nemáme zatiaľ predajnú/distribučnú sieť

Iné: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Exportný potenciál a internacionalizácia**

(Popisuje exportný a internacionalizačný potenciál firmy)

1. ***Na ktorom zo zahraničných trhov máte zámer nadviazať spoluprácu s novými obchodnými partnermi?***

Na jednotný trh EÚ – krajina: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Mimo EÚ – krajina, región \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ***Podnikli ste už prvé kroky spojené s internacionalizáciou Vášho podniku?***

áno

nie

Ak áno, bližšie popíšte priebeh a výsledok Vášho snaženia:

1. ***Akú stratégiu zatraktívnenia produktu/služby na zahraničnom trhu plánujete zvoliť ?*** *(napr. nízka cena, inovatívny produkt atď.)*
2. ***Ako plánujete zvládnuť rozšírenie Vašich podnikateľských aktivít v dôsledku internacionalizácie a nadviazania nových obchodných kontaktov?*** (napr. zriadiť novú výrobnú linku, prijať nových zamestnancov atď. )
3. ***V prípade, ak bude mať nový obchodný partner špecifické požiadavky, bude Váš podnik schopný a ochotný flexibilne reagovať?***
4. ***Máte Vy alebo niektorý z Vašich súčasných vedúcich pracovníkov či zamestnancov skúsenosti s importom/exportom?***

Áno

Čiastočne

Nie

Ak áno, bližšie popíšte aké skúsenosti máte:

1. ***Máte Vy alebo niektorý z Vašich súčasných vedúcich pracovníkov či zamestnancov prehľad o  legislatívnych podmienkach súvisiacich s medzinárodnou výmenou produktov/služieb?***

Áno

Čiastočne

Nie

1. ***Aké vysoké sú finančné náklady spojené s nadviazaním medzinárodných obchodných kontaktov?***

Nízke/zanedbateľné

Vysoké

Veľmi vysoké

Zatiaľ sme nezisťovali

1. ***Aké sú pre Váš podnik riziká, prípadne bariéry vstupu na zahraničný trh?***

Dátum vyplnenia: .................

\*\*\* Koniec dotazníka \*\*\*

1. Produktom sa rozumie tovar (výrobok) alebo služba. [↑](#footnote-ref-1)