

## GALDEKETA

### INTERNAZIONALIZAZIO DIAGNOSTIKOA (MAILA ETA PERSPEKTIBAK)

Enpresaren izena:

IFK:

Helbidea:

Harremanetarako pertsona:

Harremanetarako datuak (posta elektronikoa, telefonoa, faxa):

Web orria:

Fakturazioa (EUR):

Esportazioak (EUR):

Fakturazioaren gaineko esportazioen ehunekoa:

Jarduera nagusia:

Sektorea:

Langile kopurua:

Datozen bi urteetarako kontratazio-espektatibak:

Ba al dago nazioarteko / esportazio departamenturik?:

Kluster / sektore-elkarte bateko kide izatea (adierazi zein):

Interes-merkatu nagusiak (adierazi bakoitzaren interes-tasa):

### ESPORTAZIOAK

- Esportazioen egungo helmugak (ehunekoa herrialdeka):
- Zuzeneko esportazioak (esportazio guztien gaineko ehunekoa):
- Zeharkako esportazioak (esportazio guztien gaineko ehunekoa):
- Esportazio partzuergoetako kide izatea (baiezkoa bada, adierazi herrialdeka):
- Lehentasunezko zatitza jotzen diren merkatuen araudia (fiskala, legala, ziurtagiriak, aduanak, eta abar.) ezagutzen al da?

### BAZKIDE KOMERTZIALAK ATZERRIAN:

- Adierazi mota (agentea, banatzailea, inportatzailea, hornitzailea, *joint-venture...*) eta merkatua
- Ba al dago lankidetzak jarduerarik, aliantzarik, *networks*-ik? Zein herrialdetan? Zer motako erakundeekin – Unibertsitateak, Teknologia-Zentroak...?
- Ezagutzen al dira nazioarte mailan, zuen sektorearen baitan, lehendik dauden lankidetzak-motak?

### EZARPENAK:

| Ezarpinak                                  | Ezarpina (alderdi nagusiak) erabakitzeko arrazoiak (adierazi merkatua) |   |                  |         |
|--|--|---|------------------|---------|
|  | Fakturazioa handitu  | Know-how eta teknologiara sarbidea izan | Gastuak murriztu | Besteak |
| <b>Emankorrak</b>                          |  |   |                  |         |
| <i>Greenfield</i>                          |  |   |                  |         |
| Lehendik dagoen bertako enpresa eskuratzea |  |   |                  |         |
| Besteak                                    |  |   |                  |         |
| <b>Komertzialak</b>                        |  |   |                  |         |

### PRODUKTUAK ETA PROZESUAK

- Zeintzuk dira, zure iritziz, enpresak lehiarako dituen abantailak?
- Zein da enpresaren ekoizpen ahalmenaren egoera?
- Zer neurri hartzen dira enpresan kalitatearen gaiari aurre egiteko?
- Katalogoak, sustapen-materiala, enpresaren aurkezpenak zenbat hizkuntzatan daude erabilgarri?

## PLANGINTZA ESTRATEGIKOA

- 1.- Enpresaren plan estrategikoak internazionalizazio jarduerak jasotzen al ditu?
- 2.- Zein da enpresaren estrategia eta indarra nazioarteko merkatuan?
- 3.- Zein alderdi hartzen dira kontuan enpresaren etorkizunaz hausnartzeko orduan? (aukeratu):
  - Salmenta eta irabazien helburuak
  - Salmenta eta irabazien helburuak, eta lehiari begira, lehiakortasun jarrera izatea
  - Aurreko biak kontuan hartzeaz gain, sektorearen garapenaren eta esparru ekonomikoaren azterketa egiten da, maila nazionalen zein nazioartekoan.
- 4.- Internazionalizazio prozesurako bidean enpresak topatzen dituen oztopo nagusiak.

## BERRIKUNTZA

- Enpresak produktuak azkar egokitu al ditzake, bezeroaren behar berriei erantzun ahal izateko?
- Lehenetasuna al dute IKTek –Informazio eta Komunikazio Teknologiek zure enpresan?
- Zein da I+G+b atalean egiten den inbertsioaren ehunekoa, fakturazioari dagokionez?
- Enpresak ba al du jabetza intelektuala eta markak babesteko politika sistematikorik?