

VÁLLALKOZÁSOK FELMÉRÉSE

Intézmény neve:

Bejegyzési szám (pl. a J-szám):, Adószám (CUI; TVA-s?):

Elsődleges CAEN kód száma:, Tevékenységi terület:

Címⁱⁱ (cég székhelye):

Cím (munkapontⁱⁱⁱ 1.):

Cím (munkapont 2.):

Egyéb elérhetőség:

Web: http://_____, e-mail: _____, telefon: _____

Adminisztrátor(ok) neve, telefonszáma, e-mail címe:

.....

.....

Az adminisztrátor egyben maga a tulajdonos is:

Fizetéses alkalmazottak száma: _____

Terveznek alkalmazni további munkaerőt a jövőben? Hányat? _____

Mekkora volt a vállalkozás 2016-os nettó árbevétele? _____ És 2015-ben? _____

Elsősorban milyen fogyasztóknak termel/szolgáltatót:

Lakossági Üzleti-vállalati Mindkettő

Milyen a vállalkozás jellemző felvevő piaca?

Helyi Kistérségi Megyei Országos EU egyéb _____

Ha nincs jelen, megjelenne-e a külföldi piacokon? Esetleg tervez-e ilyesmit?

Hogyan ítéli meg vállalkozásának jelenlegi helyzetét?

Jó Közepes Rossz

Hogyan ítéli meg vállalkozásának kilátásait?

Javul Nem változik Romlik

Mi akadályozza a fejlődést?

- Magas adóterhek
- Törvénykezés kiszámíthatatlansága

- Nem kielégítő kereslet
- Erős verseny
- Tisztességtelen verseny
- Fizetési késedelmek
- Tőkehiány
- Kapacitások/eszközök elavultsága
- Munkaerőhiány
- Telephely problémák
- Egyéb

Milyen konkrét változások segítenék a fejlődést?

- ANAF esetében
- Önkormányzatokat illetően
- Törvények esetében
- Pályázatokhoz kapcsolódóan
- Bankok esetében
- Egyéb

Használ-e internetet a vállalkozás életében?

- Saját honlap
- Online értékesítés
- Internetes reklámok
- Egyéb

Ha üzleti tanácsra van szüksége, kihez szokott fordulni?

- Család
- Üzleti partner
- Szakmai szövetség/érdekképviselő
- Bankok
- Egyéb

Vállalkozások fejlesztésével, működésével kapcsolatos képzések:

- Vett részt ilyeneken az elmúlt évben? Ingyenes fizetős
Venne-e részt ilyeneken a jövőben? Ingyenesen fizetősön

Pályázott-e külső anyagi forrásokra az elmúlt 2 évben? Igen Nem

Ha igen:

- Visszatérítendőre (hitel) vagy/is vissza nem térítendőre

Mekkora összegben? _____

Milyen célra? _____

Mekkora önerővel? _____

Tervez-e pályázatot a jövőben? Igen Nem

Ha nem, miért nem?

Ha igen, elsősorban mire:

- IT eszközök
- Gépek
- Logisztika
- Telephely
- Képzések
- Egyéb

Vett-e részt az elmúlt években vásárokon? Igen Nem

Ha igen: Mint kiállító/eladó vagy látogató ?

Külföldi vagy helyi ?

És konferenciákon? Igen Nem

Ha igen: Mint előadó vagy hallgató ?

Külföldi vagy helyi ?

Vesz-e részt vállalatközi együttműködésekben, mint például klaszter^{iv}? Igen Nem

Ha igen, melyikben? _____

Ha nem, miért nem:

- Nem tudom, mi a klaszter
- Bizalomhiány
- Ezen a területen nem érdek az együttműködés
- Pénzügyileg nem éri meg
- Túl sok időt és energiát igényel
- Nem tudok ilyen lehetőségről
- Egyéb

Mi az elvárása egy vállalkozói szövetségtől?

.....
.....

Venne-e részt az operatív munkában (felmérés/kutatás, tervezés, szervezés, kivitelezés, stb.)?

Igen Nem

Amennyiben a szolgáltatások, terméked célcsoportja helyi jellegű (is), jónak találja kedvezmény/diszkont felajánlását a vállalkozói szervezeten belüli tagtársai részére?

Igen Nem

Ha igen, pontosan mire és mekkorát?

Érdekelnének a tagok számára kedvezményes kialakított szolgáltatások az SZMVSZ részéről, mint például az online törvénytár, amely egyénileg 1500 lejbe, tagként 300 lejbe kerülne évenként?

Igen Nem

További javaslatok ilyen lehetőségekre:

Az elmúlt egy évben nézte-e meg legalább egyszer a Szövetség honlapját?

Igen Nem

Hasznosnak találja-e, illetve olvassa-e a Szövetség hírleveleit?

Igen Nem

Amennyiben olyan, állam által jóváhagyott lehetőségek lennének a vállalkozása részéről a Szövetség támogatására, amely semmilyen anyagi áldozatba nem kerül az Önök számára, élne-e vele?

Igen Nem

Dátum:

ⁱ Ha a tag jogi személy, akkor a teljes név (pl. SC CEGNEKEZANEVE SRL), ha fizikai személy, akkor a személynév.

ⁱⁱ Cím: postacím (megye, város/falu, utca, házszám).

ⁱⁱⁱ Munkapont: bejelentett munkapont.

^{iv} Klaszterek tevékenysége például: ügyviteli és vállalkozási adminisztrációs információk, speciális információk (jogi, technológiai, piac) beszerzése, közös piaci fellépés, stratégiai partnerség (beszállítói kapcsolat, értékesítési együttműködés, innováció és fejlesztés, marketing, export), stb.