

3. Ερωτηματολόγιο

Στις επόμενες σελίδες παρατίθεται το ερωτηματολόγιο που στείλαμε στην εταιρεία όπως αυτό συμπληρώθηκε ηλεκτρονικά από στέλεχος της . Η τελευταία ερώτηση δεν απαντήθηκε από την εταιρεία.

3.1. Απαντημένο ερωτηματολόγιο

Βαθμολογήστε από 0 έως 5, σύμφωνα με την παρακάτω κλίμακα, βάζοντας ένα *



1. Σε ποιο βαθμό πιστεύετε τα παρακάτω αντανακλούν τους λόγους για τους οποίους αποφασίσατε να διεθνοποιηθείτε;

	1	2	3	4	5
Διείσδυση στην διεθνή αγορά					
Δημιουργία οικονομιών κλίμακας					
Μείωση της δύναμης των ανταγωνιστών					
Δημιουργία εμποδίων στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στον κλάδο					
Χαλαρότερα και ελκυστικότερα εθνικά προστατευτικά μέτρα στο χώρο του εμπορίου					
Ευρώπη και η Αμερική αποτελούν χώρες με μεγάλο ποσοστό ξένων επενδύσεων					
Η ανάγκη των επιχειρήσεων να εξαπλωθούν σε χώρες που οι αγορές τους δεν είναι κορεσμένες					
Άλλο:					

2. Κατά την γνώμη σας, σε ποιο βαθμό τα παρακάτω σας οδήγησαν στο να δραστηριοποιηθείτε στην αγορά της Αμερικής;

	1	2	3	4	5
Μέγεθος αγοράς					
Καταναλωτές εξοικειωμένοι με τέτοια προϊόντα					
Αυξημένη ζήτηση της συγκεκριμένης αγοράς για φυσικά προϊόντα					

Η στρατηγική συνεργασία των εταιρειών

Κόστος εργασίας				
Ύπαρξη ομοειδών επιχειρήσεων				
Κερδοφορία				
Φορολογικές ελαφρύνσεις				
Άλλο:				

3. Σύμφωνα με την γνώμη σας, κατά πόσο τα παρακάτω συντέλεσαν στην επιλογή σας για συνεργασία, έναντι εξαγοράς της

	1	2	3	4	5
Μικρότερο ρίσκο					
Μικρότερο κόστος συναλλαγών					
Μικρότερο κόστος παραγωγής					
Μικρότερο κόστος εισόδου					
Μικρότερο κόστος διαπραγμάτευσης					
Μεγαλύτερη ευελιξία πόρων					
Επιμερισμός κόστους – κινδύνου					
Πάγια στρατηγική της εταιρείας					
Δέσμευση ανταγωνιστικών επιχειρήσεων					
Πρόσβαση στην τεχνογνωσία του συνεργάτη					
Η εξαγορά δεν εξυπηρετεί τους στόχους της εταιρείας					
Αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο					
Απόκτηση νέων πόρων					
Καλύτερη αξιοποίηση των πόρων					
Άλλο:					

4. Σε ποιό βαθμό πιστεύετε ότι τα παρακάτω σχετίζονται με την επιλογή σας για συνεργασία με την _____ έναντι της δημιουργίας νέας εταιρείας για τη δραστηριοποίηση στη συγκεκριμένη αγορά (green field venture);

	1	2	3	4	5
Μικρότερο ρίσκο					
Μικρότερο κόστος παραγωγής					
Μικρότερο κόστος εισόδου					
Μεγαλύτερη ευελιξία πόρων					
Ήδη υπάρχον brand name					
Ήδη υπάρχουσα τεχνογνωσία					
Ανταλλαγή θεμελιωδών ικανοτήτων					

Η στρατηγική συνεργασία των εταιρειών

Πολυπλοκότητα του green field venture					
Μεγαλύτερη κερδοφορία					
Απόσταση					
Μηδενικός οικονομικός κίνδυνος					
Άλλο:					

5. Κατά πόσο πιστεύετε ότι τα παρακάτω συντέλεσαν στην επιλογή σας να συνεργαστείτε συγκεκριμένα με την

	1	2	3	4	5
Γνωστό όνομα στον κλάδο					
Καλή πορεία στον κλάδο (κερδοφόρες πωλήσεις, γρήγορη ανάπτυξη κλπ)					
Διαχειριστικές ικανότητες της					
Μέγεθος εταιρείας					
Οργανωμένο και εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό					
Για πρόσβαση στην αγορά φυσικών προϊόντων					
Παρόμοια κουλτούρα					
Τεχνογνωσία					
Κατάλληλος τεχνολογικός εξοπλισμός					
Άλλο:					

6. Τι επίδραση αναμένετε να έχει για την εταιρεία σας η συνεργασία στα παρακάτω;

	Μείωση	Αύξηση	Χωρίς μεταβολή
Κόστος πληροφόρησης			
Κόστος διαπραγμάτευσης			
Κόστος εργασίας			
Κερδοφορία			
Άλλο:			

7. Σύμφωνα με την προσωπική σας άποψη, κατά πόσο τα παρακάτω αντικατοπτρίζουν τους στόχους που έχετε θέσει για αυτή τη συνεργασία;

	1	2	3	4	5
Επίτευξη οικονομικών κλίμακας					

Η στρατηγική συνεργασία των εταιρειών

Αύξηση κερδών					
Καθιέρωση στην αγορά των φυσικών προϊόντων					
Αύξηση παραγωγικής εμπειρίας στα φυσικά προϊόντα					
Διεύρυνση του πελατολογίου σας					
Αποκόμιση γνώσεων από την					
Δημιουργία εμποδίων εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο					
Επικράτηση απέναντι στους ανταγωνιστές					
Άλλο:					

8. Σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι τα παρακάτω αντανακλούν τους δυνητικούς κινδύνους που ίσως προκύψουν από αυτή τη συνεργασία;

	1	2	3	4	5
Ανταγωνισμός					
Προβλήματα ηγεσίας					
Διαφορά κουλτούρας					
Συντονισμός δραστηριοτήτων					
Προβλήματα πληροφόρησης					
Επιβολή διαφορετικής παγκόσμιας στρατηγικής					
Υψηλό κόστος διαπραγμάτευσης και σύμβασης					
Απώλεια τεχνολογικού πλεονεκτήματος					
Μικρότερα και προκαθορισμένα κέρδη					
Απώλεια οικονομικών κλίμακας					
Διακυμάνσεις συναλλαγματικής ισοτιμίας					
Πληθωρισμός					
Απώλεια ελέγχου προϊόντος					
Άλλο:					

9. Με δεδομένο ότι οι περισσότερες συνεργασίες δεν επιτυγχάνουν, για ποιο λόγο πιστεύετε ότι η συγκεκριμένη θα στεφθεί με επιτυχία;

- Σχετικότητα κατηγορίας προϊόντων με τις κατηγορίες προϊόντων
- Ποιότητα προϊόντων
- Ενίσχυση branding των προϊόντων από την Τεχνογνωσία marketing της

Η στρατηγική συνεργασία των εταιρειών

10. Υπήρχαν άλλοι υποψήφιοι σύμμαχοι για αυτή την συνεργασία; Αν ναι, πού κατά την άποψη σας αστόχησαν;

Ευχαριστούμε για τον χρόνο σας