

Úvodní dotazník Klastru českých nábytkářů

Vážená paní, vážený pane,

rádi bychom Vás požádali o vyplnění krátkého dotazníku. Tento dotazník nám pomůže určit bližší zaměření klastru – podle Vašich preferencí, problémů, potřeb a cílů společnosti. Jeho výsledky budou statisticky zpracovány, vyhodnoceny a použity pro zpracování žádosti o platbu.

Vyplnění dotazníku Vám nezabere více než 10 – 15 min. Děkujeme za spolupráci.

Zároveň Vás chceme ujistit, že informace získané z tohoto dotazníku budou použity jen pro účely fungování klastru a nebudou zneužity pro komerční ani jiné účely. Všichni zúčastnění jsou vázáni mlčenlivostí.

Otázky

1. Jaké zaměření klastru by Vaše společnost uvítala?

Prosím přiřadte daným kategoriím body podle důležitosti od 3 - nejdůležitější do 1 – nejméně důležité. Velmi oceníme Vaše tipy na další oblasti spolupráce, které by byly pro Vás zajímavé.

.....Export

O jaký trh konkrétně by měla Vaše společnost zájem:

Prosím obodujte dané kategorie podle zajímavosti od 3 - nejzajímavější do 1 – nejméně zajímavý.

..... Rusko, Ukrajina

..... Kanada, USA

..... jiné

.....Výzkum a vývoj

..... Spolupráce na domácím trhu – v konkurenci zahraničních firem

..... Jiné – jaké?

.....

.....

.....

2. V jakých oblastech konkrétně by Vaše společnost v rámci klastru ráda spolupracovala?

Prosím obodujte dané kategorie podle důležitosti od 11 - nejdůležitější do 1 – nejméně důležité.

..... Propagace

..... Marketing

..... Průzkum trhu

..... Společné výstavy nábytku

..... Manažerské vzdělávání

..... Vzdělávání pro zaměstnance

..... Výzkum a vývoj (např. nákup testovacích zařízení)

..... Nákup materiálu

..... Spolupráce a kooperace při výrobě

..... Posílení pozice a vyjednávací síly malých a středních podniků

..... Zvyšování konkurenceschopnosti

..... Jiné – jaké?

3. S jakými problémy / bariérami rozvoje se Vaše společnost potýká?

Zakroužkujte prosím, jak významné jsou pro Vás uvedené problémy na škále 5 – nejvýznamnější až 1 – nejméně významný.

Legislativní					
Složitá orientace v legislativě týkající se Vašeho oboru	5	4	3	2	1
Nevyhovující legislativa v oblasti obchodování	5	4	3	2	1
Administrativní zátěž plynoucí z legislativy	5	4	3	2	1
Ekonomické					
Vysoké náklady na provoz společnosti	5	4	3	2	1
Nedostatek financí na rozvoj společnosti	5	4	3	2	1
Finanční náročnost při získávání nových trhů	5	4	3	2	1
Finanční náročnost získávání nových technologií, zavádění nových výrobků	5	4	3	2	1
Manažerské					
Chybí nové nápady pro rozvoj firmy	5	4	3	2	1
Není vytvořena strategie rozvoje firmy	5	4	3	2	1
Nedostatečná kvalifikace osob na manažerských pozicích	5	4	3	2	1
Nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců na manažerských pozicích	5	4	3	2	1
Lidské zdroje					
Nedostatečná kvalifikace zaměstnanců	5	4	3	2	1
Nedostatek kvalifikovaných zaměstnanců	5	4	3	2	1
Nízká produktivita práce	5	4	3	2	1
Dodavatelé					
Velká vyjednávací síla dodavatelů	5	4	3	2	1
Nedodržování smluvních závazků ze strany dodavatelů	5	4	3	2	1
Špatná kvalita dodávek	5	4	3	2	1
Zákazníci					
Obtíže při získávání nových zahraničních trhů	5	4	3	2	1
Problémy při získávání nových zákazníků na tuzemských trzích	5	4	3	2	1
Problém udržet si stávající zákazníky	5	4	3	2	1
Jiné					
Jaké	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1

4. Jaké jsou potřeby Vaší společnosti?

Zakroužkujte/vybarvěte prosím, jak významné jsou pro Vás uvedené potřeby na škále 5 – nejvýznamnější až 1 – nejméně významný.

Legislativní					
Zjednodušení legislativy	5	4	3	2	1
Doplnění legislativy	5	4	3	2	1
Zjednodušení administrativy	5	4	3	2	1
Ekonomické					
Snižování nákladů	5	4	3	2	1
Sdílení financování vstupu na nové trhy	5	4	3	2	1
Sdílení financování nových technologií, zavádění nových výrobků	5	4	3	2	1
Zisk grantů z evropských či národních zdrojů	5	4	3	2	1
Manažerské					
Vytvoření strategie rozvoje firmy	5	4	3	2	1
Spolupráce s jinými firmami, konzultace nových nápadů	5	4	3	2	1
Zvyšování kvalifikace osob na manažerských pozicích – vzdělávání, školení	5	4	3	2	1
Příjem nových zaměstnanců na manažerské pozice	5	4	3	2	1
Lidské zdroje					
Zvyšování kvalifikace zaměstnanců – vzdělávání, školení	5	4	3	2	1
Nábor nových kvalifikovaných zaměstnanců	5	4	3	2	1
Zvyšování produktivity práce	5	4	3	2	1
Dodavatelé					
Posílení vyjednávací pozice vůči dodavatelům	5	4	3	2	1
Vynucování dodržování smluvních závazků	5	4	3	2	1
Zvýšení kvality dodávek	5	4	3	2	1
Zákazníci – odběratelé					
Vstup na nové zahraniční trhy	5	4	3	2	1
Získávání nových zákazníků na domácím trhu	5	4	3	2	1
Péče o stávající zákazníky	5	4	3	2	1
Nabídka nových služeb	5	4	3	2	1
Posílení odběratelských vazeb	5	4	3	2	1
Jiné					
Jaké	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1

5. Jak důležité jsou pro Vaši společnost uvedené cíle v krátkodobém i dlouhodobém časovém horizontu?

Zakroužkujte prosím na škále 5 – nejdůležitější až 1 – nejméně důležité u každého cíle v obou sloupcích – v krátkodobém i dlouhodobém časovém horizontu.

	Krátkodobé (do 1 roku)					Dlouhodobé (2 - 5 let)				
Ekonomické										
Zvýšení zisku	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zvýšení podílu na domácím trhu	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zvýšení podílu na zahraničním trhu	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Sociální										
Rozvoj lidských zdrojů - zaměstnanci	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zlepšení péče o zákazníky	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Navázání spolupráce s firmami z oboru	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zlepšení spolupráce s dodavateli	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Identita firmy										
Vytvoření marketingové strategie	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Budování image firmy	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Prezentace na veletrzích	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Inovace										
Zavádění nových technologií	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zavádění nových výrobků	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Zvyšování kvality	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Certifikace, standardy jakosti	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Jiné										
Jaké.....	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
.....	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1

6. Jaký je název Vaší společnosti?

7. Na jaké adrese Vaše společnost sídlí?

Ulice.....

Město

PSČ

Kraj

8. Kdo je kontaktní osobou v problematice klastru?

Příjmení, jméno

Tel.

E-mail

9. Jaká je Vaše specializace?

Uvedte prosím zda se specializujete např. na prodej koncového výrobku, prodej polotovaru/součástek, licenční výrobu, či výrobu na zakázku či jiná – jaká.

.....

10. Odkud pocházejí hlavní zákazníci Vaší společnosti?

Uvedte prosím podíl prodeje v %.

ČR %

Z toho:

Místní trh (město a okolí)..... %

Kraj %

Zahraničí..... %

Do kterých zemí Vaše společnost vyváží (případně uveďte v %)?

.....

.....

11. Spolupracujete už se členy klastru? Jakými?

.....

Vaše komentáře či další náměty:

.....

.....

.....

Děkujeme za vyplnění dotazníku. Přejeme Vám pěkný den. ☺