

ZA6589

Flash Eurobarometer 415
(Innobarometer 2015 - The Innovation Trends at EU Enterprises)

Country Questionnaire
Greece

FL415 Innobarometer - EL

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

Θα ήθελα να ξεκινήσω με μερικές βασικές ερωτήσεις σχετικά με την εταιρεία σας. Σε όλες τις ερωτήσεις παρακαλώ περιορίστε τις απαντήσεις σας στις δραστηριότητες της εταιρείας σας εντός της Ελλάδας μόνο.

D1 Πόσους υπαλλήλους (ισοδύναμο πλήρους απασχόλησης) έχει η επιχείρησή σας αυτό τον καιρό;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

1 έως 9 υπαλλήλους	1
10 έως 49 υπαλλήλους	2
50 έως 249 υπαλλήλους	3
250 έως 499 υπαλλήλους	4
500 ή περισσότερους υπαλλήλους	5
ΔΓ/ ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	6

FL394 D1

ΑΝ D1=6, ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΤΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

D2 Πότε ιδρύθηκε η εταιρεία σας;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

Πριν από την 1η Ιανουαρίου 2009	1
Μεταξύ 1ης Ιανουαρίου 2009 και 1ης Ιανουαρίου 2014	2
Μετά την 1η Ιανουαρίου 2014	3
ΔΓ/ ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	4

FL394 D2 TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 3, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 4 ΕΩΣ 5 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

D3 Από την 1η Ιανουαρίου 2012, η εταιρεία σας έχει...;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

Εξαγοραστεί από άλλη εταιρεία ή συγχωνευθεί με άλλη εταιρεία	1,
Πουλήσει μέρος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της	2,
Αγοράσει άλλη εταιρεία	3,
Κανένα(ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	4,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	5,

FL394 D3 TREND MODIFIED

D4 Είναι η εταιρεία σας μέρος κάποιου ομίλου;

ΤΑ ΠΟΣΟΣΤΑ ΣΤΙΣ D7.1, D7.2, D7.3 ΚΑΙ D7.4 ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΧΟΥΝ ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΕΚΑΤΟ (D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 = 100%). ΑΝ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ 999 ΣΤΙΣ D7.1, D7.2, D7.3 Ή D7.4, ΤΟΤΕ ΤΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ ΤΩΝ ΕΓΚΥΡΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ (ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΜΕΤΑΞΥ 0 ΚΑΙ 100%) ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΜΙΚΡΟΤΕΡΟ ΑΠΟ 100%.

--

D7.1 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 προήλθε από πωλήσεις σε κάθε μία από τις ακόλουθες αγορές;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΚΑΤΑΓΡΑΨΤΕ ΤΗΝ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ) (ΑΝ «ΔΓ/ΔΑ» ΚΩΔΙΚΟΣ «999»)

			Τοπικά, στην περιοχή ή στην περιφέρεια όπου βρίσκεται η εταιρεία σας
--	--	--	--

FL369 D8.1 TREND MODIFIED

--

D7.2 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 προήλθε από πωλήσεις σε κάθε μία από τις ακόλουθες αγορές;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΚΑΤΑΓΡΑΨΤΕ ΤΗΝ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ) (ΑΝ «ΔΓ/ΔΑ» ΚΩΔΙΚΟΣ «999»)

			Εντός της χώρας σας, έξω από την περιοχή ή την περιφέρεια όπου βρίσκεται η εταιρεία σας
--	--	--	---

FL369 D8.2 TREND MODIFIED

--

D7.3 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 προήλθε από πωλήσεις σε κάθε μία από τις ακόλουθες αγορές;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΚΑΤΑΓΡΑΨΤΕ ΤΗΝ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ) (ΑΝ «ΔΓ/ΔΑ» ΚΩΔΙΚΟΣ «999»)

			Σε χώρες της ΕΕ ή στην Ελβετία, τη Νορβηγία, την Ισλανδία ή το Λιχτενστάιν
--	--	--	--

FL369 D8.3 TREND MODIFIED

--

D7.4 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 προήλθε από πωλήσεις σε κάθε μία από τις ακόλουθες αγορές;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΚΑΤΑΓΡΑΨΤΕ ΤΗΝ ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ) (ΑΝ «ΔΓ/ΔΑ» ΚΩΔΙΚΟΣ «999»)

--

			Σε άλλες χώρες
--	--	--	----------------

FL369 D8.4 TREND MODIFIED

ΕΜΦΑΝΙΣΤΕ ERR1.1, ΑΝ ΤΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ 100%

ERR1	
------	--

Ελέγξτε ότι το άθροισμα των D7.1+D7.2+D7.3+D7.4 είναι 100%	1
--	---

NEW

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Ο σχεδιασμός καλύπτει ένα εύρος εφαρμογών εντός των εταιρειών, παρέχοντας τα μέσα για την ενσωμάτωση της λειτουργικότητας, της εμφάνισης και της εμπειρίας του χρήστη στα αγαθά και τις υπηρεσίες. Ο σχεδιασμός μπορεί, επίσης, να αποτελέσει ένα μέσο για την οικοδόμηση της εταιρικής ταυτότητας και την αναγνωρισιμότητα της μάρκας.

Q1	Ποια από τις παρακάτω δηλώσεις περιγράφει καλύτερα τις δραστηριότητες της εταιρείας σας, όσον αφορά τον σχεδιασμό;
----	--

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

Ο σχεδιασμός είναι ένα βασικό στοιχείο της στρατηγικής της εταιρείας	1
Ο σχεδιασμός είναι ένα αναπόσπαστο, αλλά όχι βασικό στοιχείο των εργασιών ανάπτυξης της εταιρείας	2
Ο σχεδιασμός χρησιμοποιείται ως ένα τελευταίο φινιρίσμα, για τη βελτίωση της εμφάνισης και της ελκυστικότητας του τελικού προϊόντος	3
Η εταιρεία δεν χρησιμοποιεί συστηματικά τον σχεδιασμό	4
Ο σχεδιασμός δεν χρησιμοποιείται στην εταιρεία	5
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	6

NEW

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 5

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: Καινοτομία υπάρχει όταν μια εταιρεία παρουσιάζει ένα νέο ή σημαντικά βελτιωμένο αγαθό, υπηρεσία, διαδικασία, στρατηγική μάρκετινγκ ή μέθοδο οργάνωσης. Η καινοτομία μπορεί να αναπτυχθεί από την ίδια την εταιρεία ή να έχει αναπτυχθεί αρχικά από άλλες εταιρείες ή οργανισμούς.

Q2	Παρουσίασε η εταιρεία σας κάποιον από τους παρακάτω τύπους καινοτομίας από τον Ιανουάριο του 2012;
----	--

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

		Ναι	Όχι	ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)
--	--	-----	-----	--------------------------------

1	Νέα ή σημαντικά βελτιωμένα αγαθά	1	2	3
2	Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες υπηρεσίες	1	2	3
3	Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες διαδικασίες (π.χ. παραγωγικές διαδικασίες ή μεθόδους διανομής)	1	2	3
4	Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες στρατηγικές μάρκετινγκ (π.χ. συσκευασία, προώθηση προϊόντος ή τοποθέτηση, ή στρατηγικές τιμολόγησης)	1	2	3
5	Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες οργανωτικές μεθόδους (π.χ. διαχείριση των γνώσεων ή του εργασιακού περιβάλλοντος)	1	2	3

FL394 Q1 TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q3 ΑΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΗΚΕ ΕΝΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ ΑΓΑΘΟ Ή ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟ ΤΟΥ 2012, ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q2.1 Ή ΤΗΝ Q2.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q4

Q3 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 οφειλόταν σε καινοτόμα αγαθά ή υπηρεσίες που παρουσιάστηκαν από τον Ιανουάριο του 2012;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

0%	1
Από 1% έως 5%	2
Από 6% έως 10%	3
Από 11% έως 25%	4
Από 26% έως 50%	5
51% ή περισσότερο	6
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	7

FL394 Q2 TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

Q4: ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 7

Q4 Από τον Ιανουάριο του 2012, τι ποσοστό του συνολικού κύκλου εργασιών της επένδυσε η εταιρεία σας σε καθεμία από τις ακόλουθες δραστηριότητες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

		0%	Λιγότερο από 1%	1 - 5%	Περισσότερο από 5%	ΔΓ/ ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)

1	Εκπαίδευση	1	2	3	4	5
2	Ανάπτυξη λογισμικού	1	2	3	4	5

3	Εταιρική φήμη και προώθηση της εμπορικής επωνυμίας, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού ιστοτόπου	1	2	3	4	5
4	Έρευνα και ανάπτυξη (E&A)	1	2	3	4	5
5	Σχεδιασμός προϊόντων και υπηρεσιών	1	2	3	4	5
6	Βελτιώσεις της οργάνωσης ή των επιχειρηματικών διαδικασιών	1	2	3	4	5
7	Απόκτηση μηχανημάτων, εξοπλισμού, λογισμικού ή αδειών	1	2	3	4	5

FL369 Q2 HEAVILY MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q5a ΑΝ «ΝΑΙ», ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q2.1 Ή ΣΤΗΝ Q2.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q5B

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 10

Q5A Σκεφτόμενος/η την εμπορευματοποίηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών της εταιρείας σας από τον Ιανουάριο του 2012, ήταν κάποιο από τα παρακάτω μεγάλο πρόβλημα, μικρό πρόβλημα ή δεν ήταν καθόλου πρόβλημα;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

		Μεγάλο πρόβλημα	Μικρό πρόβλημα	Δεν ήταν καθόλου πρόβλημα	ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)
1	Έλλειψη ανθρωπίνων πόρων	1	2	3	4
2	Έλλειψη οικονομικών πόρων	1	2	3	4
3	Εύρεση ή χρήση νέων τεχνολογιών	1	2	3	4
4	Κόστος ή πολυπλοκότητα της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς ή τα πρότυπα	1	2	3	4
5	Δυσκολίες στη διατήρηση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας	1	2	3	4
6	Διοικητικά ή νομικά ζητήματα	1	2	3	4
7	Έλλειψη τεχνογνωσίας για το μάρκετινγκ	1	2	3	4
8	Αγορά που κυριαρχείται από καθιερωμένους ανταγωνιστές	1	2	3	4

9	Χαμηλή ζήτηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας	1	2	3	4
10	Αδύναμα κανάλια διανομής	1	2	3	4

FL394 Q10a TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q5B ΑΝ «ΟΧΙ», ΚΩΔΙΚΟΣ 2, Ή «ΔΓ», ΚΩΔΙΚΟΣ 3 ΣΤΙΣ Q2.1 ΚΑΙ Q2.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q6A

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΙΣ ΔΗΛΩΣΕΙΣ 1 ΕΩΣ 10

Q5B	Σκεφτόμενος/η την εμπορευματοποίηση των αγαθών ή υπηρεσιών της εταιρείας σας από τον Ιανουάριο του 2012, ήταν κάποιο από τα παρακάτω μεγάλο πρόβλημα, μικρό πρόβλημα ή δεν ήταν καθόλου πρόβλημα;
-----	---

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

		Μεγάλο πρόβλημα	Μικρό πρόβλημα	Δεν ήταν καθόλου πρόβλημα	ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)
--	--	-----------------	----------------	---------------------------	-----------------------

1	Έλλειψη ανθρωπίνων πόρων	1	2	3	4
2	Έλλειψη οικονομικών πόρων	1	2	3	4
3	Εύρεση ή χρήση νέων τεχνολογιών	1	2	3	4
4	Κόστος ή πολυπλοκότητα της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς ή τα πρότυπα	1	2	3	4
5	Δυσκολίες στη διατήρηση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας	1	2	3	4
6	Διοικητικά ή νομικά ζητήματα	1	2	3	4
7	Έλλειψη τεχνογνωσίας για το μάρκετινγκ	1	2	3	4
8	Αγορά που κυριαρχείται από καθιερωμένους ανταγωνιστές	1	2	3	4
9	Χαμηλή ζήτηση των αγαθών ή υπηρεσιών σας	1	2	3	4
10	Αδύναμα κανάλια διανομής	1	2	3	4

FL394 Q10b TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q6A ΑΝ «ΝΑΙ», ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΙΣ Q2.1 ΚΑΙ Q2.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q6B

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 7, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 9 ΚΑΙ 10 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q6A	Σκεφτόμενος/η μια πιθανή δημόσια στήριξη για την εμπορευματοποίηση των καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών σας, ποιοι δύο από τους παρακάτω τύπους παρεμβάσεων θα είχαν την πιο θετική επίδραση στην εταιρεία σας; Στήριξη για:
-----	---

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΜΕΧΡΙ 2 ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ)

Συμμόρφωση με κανονισμούς ή πρότυπα	1,
Πρόσβαση σε πωλήσεις μέσω ίντερνετ ή ενίσχυσή τους	2,
Συμμετοχή σε συνέδρια, εμπορικές εκθέσεις, παρουσιάσεις	3,
Εκπαίδευση προσωπικού για την προώθηση και εμπορία καινοτόμων αγαθών ή υπηρεσιών	4,
Υποβολή αιτήσεων για δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, διαχείριση ή προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας	5,
Δοκιμή στην αγορά ενός προϊόντος ή υπηρεσίας, πριν από την κυκλοφορία του	6,
Πρόσβαση σε αγορές του εξωτερικού/ αγορές εξαγωγών ή ενίσχυση της παρουσίας σας σε αυτές	7,
Άλλο (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	8,
Καμία (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	9,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	10,

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q6B ΑΝ «ΟΧΙ», ΚΩΔΙΚΟΣ 2, Ή "ΔΓ", ΚΩΔΙΚΟΣ 3 ΣΤΙΣ Q2.1 ΚΑΙ Q2.2 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q7

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 7, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 9 ΚΑΙ 10 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q6B Σκεφτόμενος/η μια πιθανή δημόσια στήριξη για την εμπορευματοποίηση των αγαθών ή υπηρεσιών σας, ποιοι δύο από τους παρακάτω τύπους παρεμβάσεων θα είχαν την πιο θετική επίδραση στην εταιρεία σας; Στήριξη για:

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΜΕΧΡΙ 2 ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ)

Συμμόρφωση με κανονισμούς ή πρότυπα	1,
Πρόσβαση σε πωλήσεις μέσω ίντερνετ ή ενίσχυσή τους	2,
Συμμετοχή σε συνέδρια, εμπορικές εκθέσεις, παρουσιάσεις	3,
Εκπαίδευση προσωπικού για την προώθηση και εμπορία αγαθών ή υπηρεσιών	4,
Υποβολή αιτήσεων για δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, διαχείριση ή προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας	5,
Δοκιμή στην αγορά ενός προϊόντος ή υπηρεσίας, πριν από την κυκλοφορία του	6,
Πρόσβαση σε αγορές του εξωτερικού/ αγορές εξαγωγών ή ενίσχυση της παρουσίας σας σε αυτές	7,
Άλλο (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	8,
Καμία (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	9,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	10,

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΙΣ Q7 ΚΑΙ Q8 ΑΝ "ΝΑΙ", ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΙΣ Q2.1 Ή Q2.2 Ή Q2.3 Ή Q2.4 Ή Q2.5 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q9

Q7 Περίπου τι ποσοστό του κύκλου εργασιών της εταιρείας σας το 2014 επενδύθηκε σε δραστηριότητες καινοτομίας;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

0%	1
Λιγότερο από 1%	2
Από 1 έως 5%	3
Από 6 έως 10%	4
Από 11 έως 15%	5
16% ή περισσότερο	6
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	7

NEW

Q8 Σχεδιάζετε να αυξήσετε, να μειώσετε ή να διατηρήσετε αμετάβλητο το ποσοστό της επένδυσης που αφιερώσατε για καινοτομίες μέσα στους επόμενους 12 μήνες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ -ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

Θα το αυξήσετε	1
Θα το μειώσετε	2
Θα διατηρήσετε το ποσοστό αμετάβλητο	3
Δεν σχεδιάζετε να επενδύσετε σε καινοτομίες μέσα στους επόμενους 12 μήνες	4
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	5

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΙΣ Q9 ΚΑΙ Q10 ΑΝ "ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΕ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ", ΕΚΤΟΣ ΑΝ ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q7 ΚΑΙ ΚΩΔΙΚΟΙ 3 Ή 4 ΣΤΗΝ Q8 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ Q11

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 5

Q9 Πού θα επικεντρώνεται η επένδυση που σχεδιάζετε να κάνετε σε καινοτομίες μέσα στους επόμενους 12 μήνες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

Σε αγαθά	1,
Σε υπηρεσίες	2,
Σε διαδικασίες (π.χ. διαδικασίες παραγωγής ή μέθοδοι διανομής)	3,
Σε στρατηγικές μάρκετινγκ (π.χ. συσκευασίες, στρατηγικές προώθησης ή τοποθέτησης ή καθορισμού της τιμής των προϊόντων)	4,
Σε οργανωτικές μεθόδους (π.χ. διαχείριση της γνώσης ή του εργασιακού περιβάλλοντος)	5,

ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ) 6,

NEW

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 5, ΤΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ 6 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ ΚΩΔΙΚΟΣ

Q10 Ποιοι είναι οι δύο κύριοι λόγοι που η εταιρεία σας αποφάσισε να επενδύσει σε καινοτομίες μέσα στους επόμενους 12 μήνες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΜΕΧΡΙ 2 ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ)

Η προοπτική της αγοράς	1,
Είναι αίτημα των πελατών	2,
Ο αυξημένος ανταγωνισμός	3,
Οι προμηθευτές προσφέρουν μια νέα λειτουργία ή εταιρική λύση	4,
Θα τεθούν σε ισχύ νέες νομικές ή διοικητικές απαιτήσεις μέσα στα επόμενα χρόνια	5,
Άλλο (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	6,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	7,

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΙΣ Q11Α ΚΑΙ Q11Β ΜΟΝΟ ΣΕ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 3, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 4 ΕΩΣ 5 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q11A Έχετε χρησιμοποιήσει κάποια από τις παρακάτω τεχνολογίες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

Βιώσιμες τεχνολογίες δευτερογενούς παραγωγής (π.χ. τεχνολογίες που χρησιμοποιούν πηγές ενέργειας και υλικά πιο αποδοτικά και μειώνουν δραστικά τις εκπομπές)	1,
Έξυπνη δευτερογενή παραγωγή με τεχνολογίες επικοινωνίας και πληροφοριών (π.χ. τεχνολογίες που κάνουν ψηφιακές τις διαδικασίες παραγωγής)	2,
Υψηλής απόδοσης δευτερογενή παραγωγή που συνδυάζει ευελιξία, ακρίβεια και εξάλειψη των σφαλμάτων (π.χ. εργαλειομηχανές υψηλής ακρίβειας, προηγμένοι αισθητήρες ή τρισδιάστατοι εκτυπωτές)	3,
Καμία (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	4,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	5,

NEW

ΚΑΝΤΕ ΕΝΑΛΛΑΓΗ ΣΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1 ΕΩΣ 3, ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 4 ΕΩΣ 5 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

Q11B Σχεδιάζετε να χρησιμοποιήσετε κάποια από τις παρακάτω τεχνολογίες μέσα στους επόμενους 12 μήνες;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

Βιώσιμες τεχνολογίες δευτερογενούς παραγωγής (π.χ. τεχνολογίες που χρησιμοποιούν πηγές ενέργειας και υλικά πιο αποδοτικά και μειώνουν δραστικά τις εκπομπές)	1,
Έξυπνη δευτερογενή παραγωγή με τεχνολογίες επικοινωνίας και πληροφοριών (π.χ. τεχνολογίες που κάνουν ψηφιακές τις διαδικασίες παραγωγής)	2,
Υψηλής απόδοσης δευτερογενή παραγωγή που συνδυάζει ευελιξία, ακρίβεια και εξάλειψη των σφαλμάτων (π.χ. εργαλειομηχανές υψηλής ακρίβειας, προηγμένοι αισθητήρες ή τρισδιάστατοι εκτυπωτές)	3,
Καμία (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	4,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	5,

NEW

ΡΩΤΗΣΤΕ ΟΛΟΥΣ

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 4, 5 ΚΑΙ 6 ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ ΚΩΔΙΚΟΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ: ο όρος "δημόσια σύμβαση" περιγράφει την αγορά αγαθών, υπηρεσιών και δημοσίων έργων από κυβερνήσεις και δημόσιους φορείς.

Q12 Από τον Ιανουάριο του 2012, η εταιρεία σας...;

(ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ)

Κέρδισε τουλάχιστον μία δημόσια σύμβαση	1,
Υπέβαλε τουλάχιστον μία προσφορά για δημόσια σύμβαση και το αποτέλεσμα είναι άγνωστο	2,
Υπέβαλε τουλάχιστον μία προσφορά για δημόσια σύμβαση χωρίς επιτυχία	3,
Ερεύνησε ευκαιρίες για υποβολή προσφοράς για μία ή περισσότερες δημόσιες συμβάσεις, αλλά δεν έχει υποβάλει ποτέ προσφορά	4,
Δεν έχει υποβάλει ποτέ προσφορά, ούτε ερεύνησε ευκαιρίες για να υποβάλει προσφορά για δημόσια σύμβαση	5,
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	6,

FL394 Q15 TREND MODIFIED

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΗΝ Q13 ΑΝ ΚΩΔΙΚΟΣ 1 ΣΤΗΝ Q12 - ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΥΠΟΛΟΙΠΟΥΣ ΠΗΓΑΙΝΕΤΕ ΣΤΗΝ SD

Q13 Έχει συμπεριλάβει η εταιρεία σας κάποια από τις καινοτομίες της ως μέρος κάποιας δημόσιας σύμβασης που έχετε κερδίσει;

(ΜΟΝΟ ΜΙΑ ΑΠΑΝΤΗΣΗ)

Ναι	1
Όχι	2
ΔΓ/ΔΑ (ΜΗ ΔΙΑΒΑΣΕΤΕ)	3

NEW, BASED ON FL394 Q16