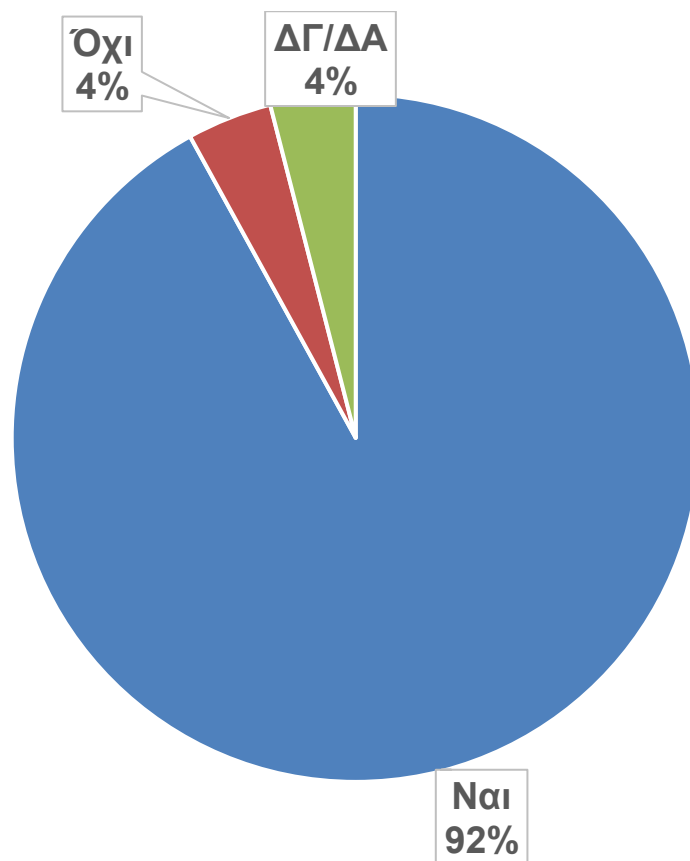


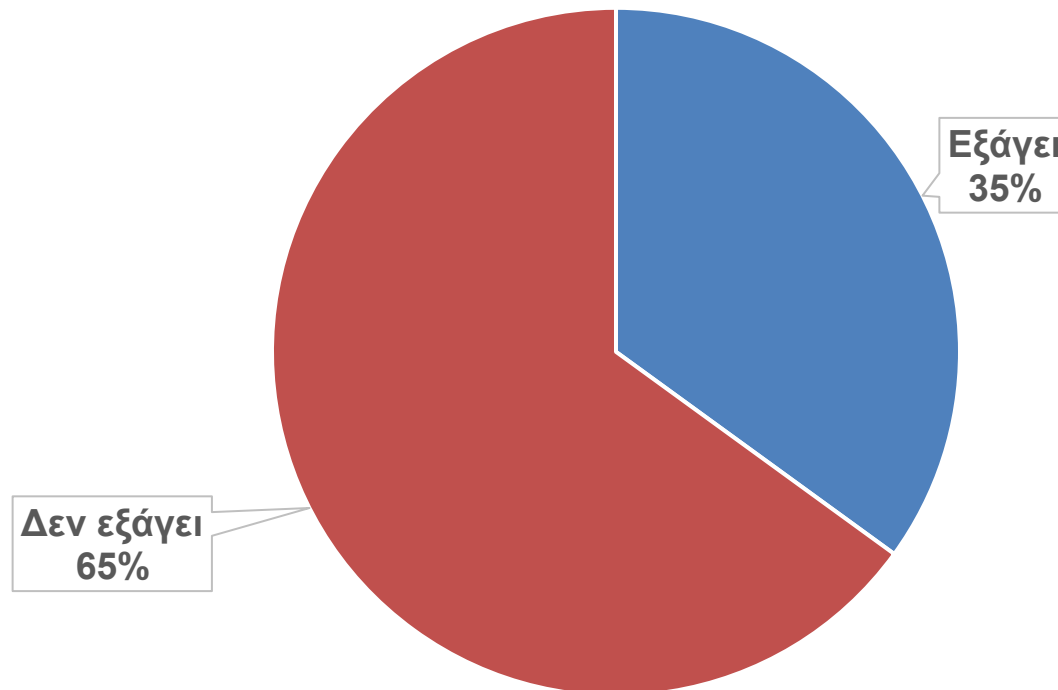
Ταυτότητα της έρευνας

Εταιρεία : INTERVIEW Δημοσκοπήσεις
Ανάθεση : Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης
Σκοπός της έρευνας : Καταγραφή των απόψεων μελών του ΒΕΘ, στο πλαίσιο του δύμηνου βαρόμετρου οικονομικής συγκυρίας
Τύπος : Ποσοτική
Μέθοδος συλλογής στοιχείων : online (panel), με ηλεκτρονικά δομημένο ερωτηματολόγιο, με ατομική πρόσκληση στην διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου των μελών του Β.Ε.Θ.
Μέγεθος Δείγματος : 425 επιχειρήσεις μέλη του Β.Ε.Θ.
Περιοχή : Νομός Θεσσαλονίκης
Ημερομηνία Διεξαγωγής : Ιανουάριος – Φεβρουάριος 2026
Αρ. Μητρώου Ε.Σ.Ρ : 7 (επτά)/ Μέλος ESOMAR

Πιστεύετε πως η εξωστρέφεια συμβάλει στην ανάπτυξης μιας επιχείρησης;



Ποσοστό επιχειρήσεων στο δείγμα που εξάγουν



Με ποιον τρόπο επιτυγχάνεται η εξωστρέφεια της επιχείρησής σας;

	Ποσοστό
Εξαγωγές	22,0
Συμμετοχές σε εκθέσεις εξωτερικού/ εσωτερικού	14,0
Συνεργασίες με επιχειρήσεις του εξωτερικού	19,0
Με όλα τα παραπάνω	45,0

Πόσα χρόνια εξαγάγετε;

	Ποσοστό
1-5	15,0
5-10	22,0
10 - 20	29,0
Πάνω από 20 χρόνια	34,0

Τι ποσοστό επί του συνολικού σας τζίρου κατευθύνεται στο εξωτερικό

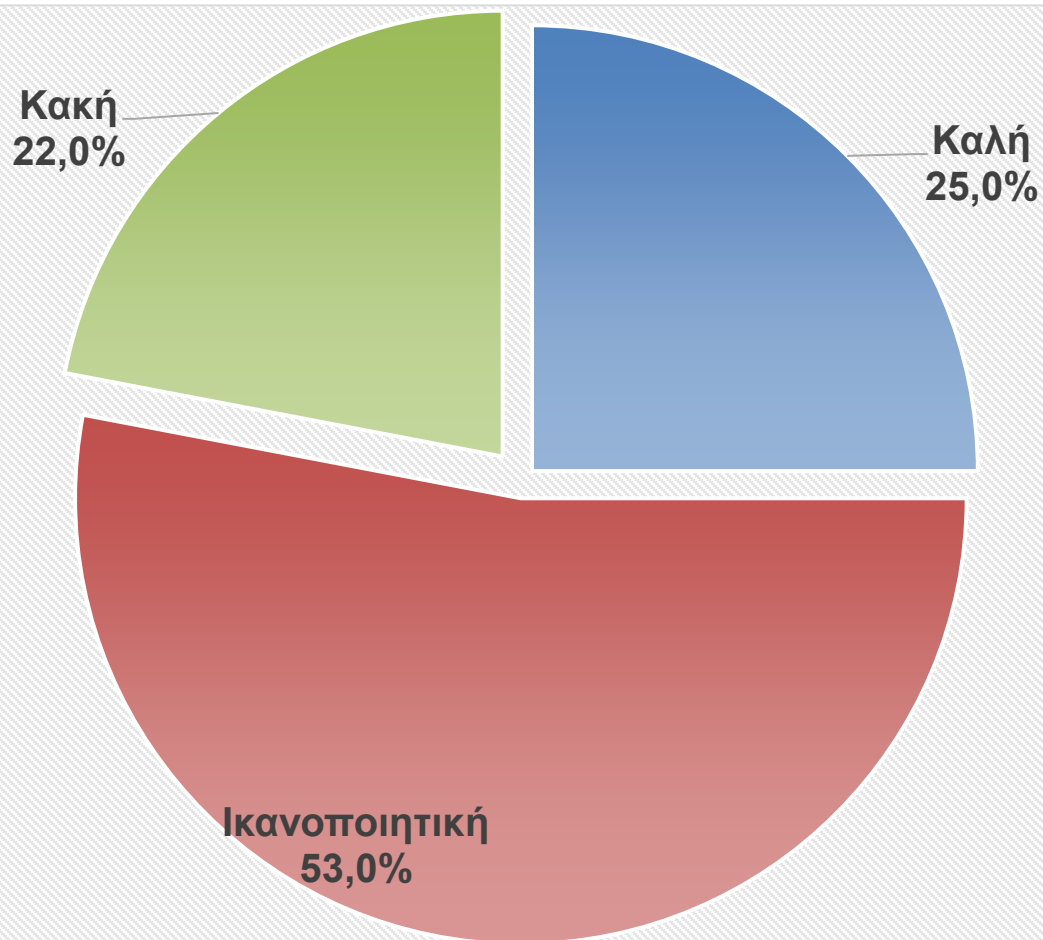
	Ποσοστό
5%-10%	48,0
10%-20%	18,0
20% - 30%	10
Άνω του 30%	24,0

Για ποιο λόγο δεν εξάγετε;

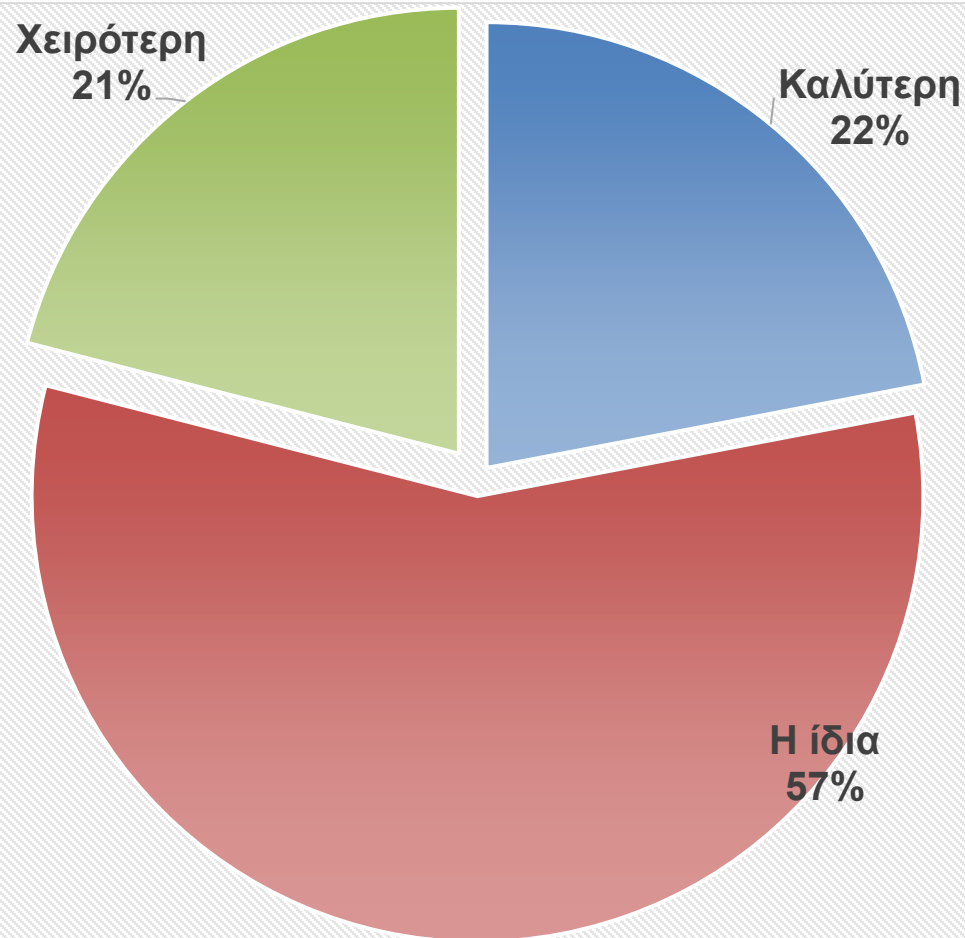
	Ποσοστό
Έχω επικεντρωθεί στην εγχώρια αγορά	30,0
Οι εξαγωγές αφορούν μεγαλύτερες επιχειρήσεις	10,0
Έλλειψη ρευστότητας	16,0
Δυσκολία δημιουργίας δικτύου για την προώθηση των προϊόντων της επιχείρησης	20,0
Ανεπαρκής πληροφόρηση	8,0
Δεν υπάρχουν επιδοτήσεις/κίνητρα	16,0

ΒΑΡΟΜΕΤΡΟ

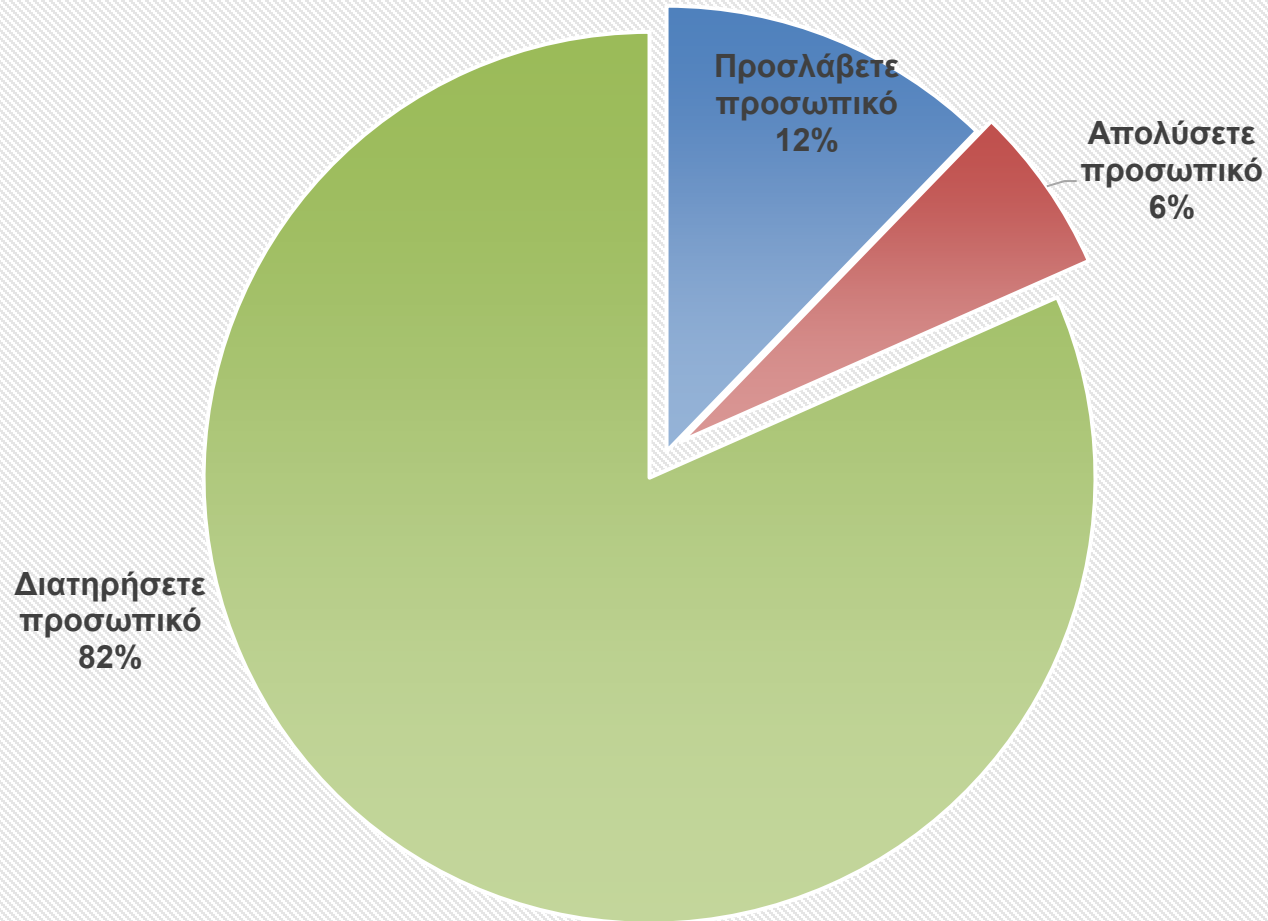
Πώς κρίνετε την κατάσταση της επιχείρησής σας;



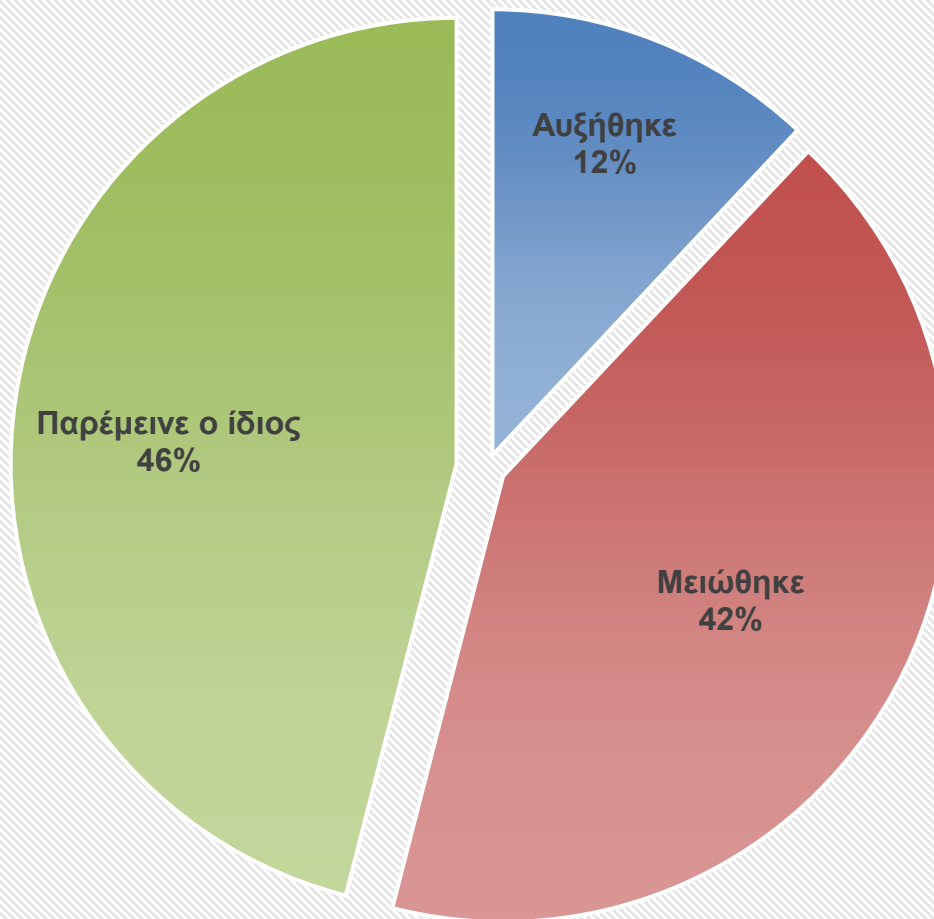
Για τους επόμενους έξι μήνες, περιμένετε η κατάσταση
στην επιχείρησή σας να είναι:



Για το δίκτυο που ακολουθεί σχεδιάζετε να:



Σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα, ο τζίρος της
επιχείρησής σας:



Δείκτης Οικονομικής Συγκυρίας Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης

