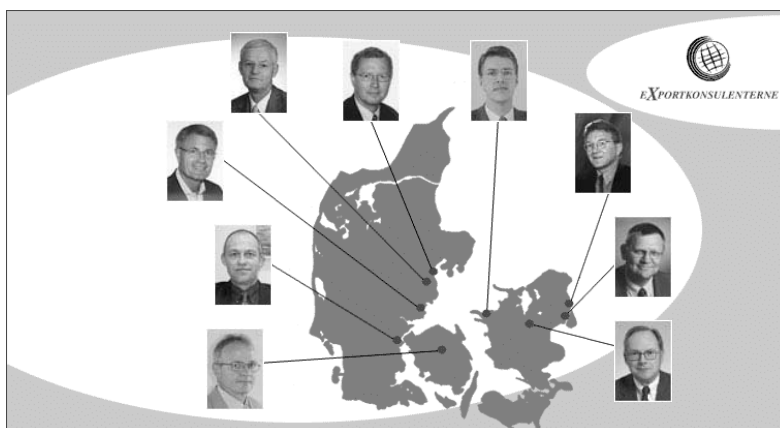


EXPORTKONSULETERNE

Et netværk af eksportkonsulenter





Eksempler



- Udvikling af kunderelationer i Skandinavien for en træindustriel virksomhed
- Kollektivt fremstød for etablering af samarbejde mellem danske og polske virksomheder
- Søgning og udvælgelse af forhandler i Norge for en danske elektronikvirksomhed
- Perspektiver/vilkår/potentiale - det mobile Internet
- Indsalg af underleverandørnetværk til større, tyske maskinfabrikker
- Den franske fødevarerindustri - nyt distributionsset-up
- Nyt produkt i Sverige. Afsætningsmuligheder og søgning af forhandlere



Ydelser

- Markedsviden og -indsigt
- Eksportudvikling
- Markedsføring
- Salg
- Opbygning/udvikling af afsætningskanaler
- Etablering af underleverandører
- Kurser / videnformidling
- Netværk
- Ledelsesrådgivning
- Kompetenceopbygning international



Markedsviden og -indsigt

- Markedsanalyser
- Markedsovervågning
- Vurdering af virksomhedens eksportpotentiale



Eksportudvikling

Forskellige formål:

1. Eksportstart
2. Eksport – nye markeder
3. Mersalg til betjente markeder
4. Etablering i udlandet
5. Eksporthandlingsplan

Projektform:

- Individuelt
- Kollektivt (eksportvækstgruppe)



Eksportudvikling

1. Eksportstart

Udgangspunkt: Ingen eksport/eksporterfaring

- Vurdering af eksportparathed i virksomheden
- Analyse og vurdering af eksportmuligheder
- Markedsvalg
- Mål og strategi
- Opstilling af eksporthandlingsplan
- Indsatsområder (internt og eksternt)
- Budget
- Iværksættelse af handlingsplan



Eksportudvikling

2. Nyt marked

Udgangspunkt: Har eksport/ønsker at starte på nyt marked

- Markedsanalyse
- Salgskanaler
- Mål og strategi
- Opstilling af handlingsplan
- Budget
- Iværksættelse af handlingsplan



Eksportudvikling

3. Mersalg

Udgangspunkt: Har eksport/ønsker mersalg/merindtjening

- Analyse og vurdering af nuværende eksportindsats: (Produkter, priser, distribution, salg/markedsføring)
- Markedsanalyse
- Identificering af indsatsområder for mersalg
- Iværksættelse af handlingsplan

Eksportudvikling



4. Etablering i udlandet

Eksportudvikling



5. Eksporthandlingsplan

- Baggrund og motiver for indsats på markedet
- Markedsforhold
 - Kundestruktur og efterspørgsel
 - Konkurrencituationen
- Målsætning
- Strategi
- Budget
- Produktprogram
- Priser
- Salgskanaler
- Reklame
- Aktivitetsplan og tidsplan
- Kontrol



Markedsføring

- Markedsføringsplanlægning
- Markedsføringsredskaber
- Eksportfremstød (individuelle / kollektive)
- Eksportprojekter



Salg

- Identificere/kvalificere nye kundeemner
- Kundeanalyser/kundetilfredshed
- Indledende kundekontakt
- Salgsforhandlinger
- Eksportsalg
- Agenturvirksomhed



Afsætningskanaler

- Agent- og forhandlersøgning
- Etablering af agenter og forhandlere
- Agent- og forhandlerkontrakter
- Drift og udvikling af afsætningskanaler



Underleverandører

- Søgning efter underleverandører
- Etablering af underleverandørsamarbejde

Kurser og videnformidling



- Eksportuddannelse
- Opbygge/udvikle eksportkompetence
- Udvikling af salgs- og markedsføringskompetence
- Foredrag
- Gå-hjem-møder
- Seminarer/kurser

Netværk



- Salgsnetværk
- Produktionsnetværk
- Erfagrupeer



Ledelsesrådgivning

- Strategi
- Forretningsudvikling /
forretningsplan
- Midlertidig ledelse
- Sparringspartner
- Bestyrelsesarbejde



Kompetenceopbygning international

- Eksport- og
virksomhedsudviklingsprogrammer
 - Bl.a. Østeuropa, SNG
- Projekter via EU, Verdensbanken
m.fl.



Hvordan arbejder vi?

- eXportkonsulenterne samarbejder altid ud fra et klart defineret aftalegrundlag med klare resultatmål, en detaljeret handlingsplan, en aftalt rollefordeling og en økonomisk ramme for konsulenthonorar og udlæg
- eXportkonsulenternes rådgivning og indsats vil altid være markedsorienteret, individuel og struktureret
- Et samarbejde med eXportkonsulenten vil altid foregå i et nært samspil med de involverede aktører hos kunden
- etc.



Hvorfor eXportkonsulenterne?

- Alle konsulenter besidder mangeårige erfaringer fra lederstillinger i eksporttunge virksomheder
- Konkrete erfaringer inden for mange brancher og markeder
- Vi kan tilbyde et skræddersyet samarbejde med fra éen konsulent til et konsulentteam
- Hver konsulent har et omfattende, internationalt netværk, der kan involveres
- etc.

Hvorfor eXportkonsulenterne?



- Alle konsulenter besidder mangeårige erfaringer fra lederstillinger i eksporttunge virksomheder
- Konkrete erfaringer inden for mange brancher og markeder
- Vi kan tilbyde et skræddersyet samarbejde med fra én konsulent til et konsulentteam
- Hver konsulent har et omfattende, internationalt netværk, der kan involveres
- etc.

Eksportprocessen - fra A til Å



- Ledelsesbeslutning om at starte eksport / mereksport
- Tilvejebringe markedsviden / markedsindsigt
- Foretage vurdering af eksportegnethed
- Udarbejde eksport-handlingsplan
- Søge, indkøre og udvikle salgskanaler
- Udvikle egen eksportkompetence

Eksportprocessen

- fra A til Å



- Positionering af eget produkt
- Skaffe de nødvendige ressourcer (personale, produktion, økonomi m.m.)
- Igangsætte markedsføring
- Indlede de første kundekontakter
- Tilbud, salgsforhandlinger, risikoafdækning
- Optage ordre, ordrehåndtering, levering, betaling
- Resultatvurdering og erfaringsopsamling