

EKSPORTSPARRING



Få lagt den rigtige strategi – og få op til 15 timers gratis rådgivning hos The Trade Council.

Med Eksportsparring får du sparring på din eksportstrategi og hjælp til at udvikle den i samarbejde med erfarne eksportspecialister.

Du bliver udfordret på dine valg af markeder, distributionskanaler og partnere. På den måde er du sikker på, at du har de rette forudsætninger for at skabe en varig eksportsucces.

INDIVIDUEL RÅDGIVNING

Når du har fået hjælp til din eksportstrategi af Erhvervshus Fyns erfarne specialister, har du herefter mulighed for at få op til 15 timers gratis individuel markedsrådgivning hos The Trade Council med fokus på ét udvalgt marked.

The Trade Council indsamler kortfattede og grundlæggende informationer om markedet og det eventuelle markedspotentiale fx ved:

- Undersøgelse af succeskriterier på markedet – afdæk kundernes købekraft, adgangen til markedet eller det teknologiske niveau
- Overordnet analyse af distributionssystemer i markedet – hvordan når dine produkter eller ydelser ud til kunderne?
- Valg af forhandlertype – hvem opfylder krav til økonomiskeresressourcer, kompetencer, produktsortiment og image?
- Indledende søgning efter lokal partner – få hjælp til af dækning af partnere, til at arrangere møder eller til tolkning under møder

Vores Eksportsparring er uvildig og uden omkostninger, men for at få Eksportsparring skal din virksomhed dog maksimalt have:

- 250 ansatte
- < 375 mio. kr. i omsætning

Det får du

Vi styrker typisk virksomheder inden for:

- Hjælp til at komme i gang med eksport
- En målrettet eksportstrategi
- Markedsindsigt i et eller flere markeder
- De første kontakter på eksportmarkedet

EKSPORTSPARRING

MÅLGRUPPE

Eksportsparring henvender sig til danske små og mellemstore virksomheder med ingen eller begrænset eksporterfaring. Din virksomhed skal have under 250 ansatte og mindre end 375 millioner kr. i årlig omsætning det seneste regnskabsår.

HVAD KOSTER DET?

Vores Eksportsparring er uvildig og uden omkostninger for dig – det koster dig udelukkende din tid og dit engagement. Kontakt os allerede i dag:

The Trade Council / Erhvervshus Fyn
Michael Nørregaard, internationaliseringsrådgiver
61 97 92 57 • micnor@um.dk

ERHVERVSHUS FYN

Steen Nymann Andersen, forretningsudvikler
25 50 53 08 • sna@ehfyn.dk

HVEM STÅR BAG

Erhvervshus Fyn er ét af seks regionale Erhvervshuse i Danmark. Vi hjælper små og mellemstore virksomheder med at realisere deres vækstpotentiale gennem uvildig sparring og adgang til finansieringsmuligheder og kapital.

The Trade Council er den del af Udenrigsministeriet, som løser opgaver for private virksomheder inden for eksport, internationalisering og investeringsfremme. The Trade Council er til stede på ca. 60 markeder i verden.

LÆS MERE OM...

Erhvervshus Fyn på www.ehfyn.dk
The Trade Council på www.um.dk

Sparringsområder hos Erhvervshus Fyn

ØKONOMI OG FINANSIERING

- Finansieringskilder: Vejledning om de krav finansieringskilderne stiller
- Finansieringsplan til vækst: Find den optimale sammensætning af kapital
- Budgetter og nøgletal: Så du kan styre din virksomheds vækst.
- Syddansk VækstFinansiering: Et hold af finansieringsekspertter, samlet ét sted, giver virksomheder en nem indgang der kan bane vej til kapital.

LEDELSE OG STRATEGI

- Forretningsudvikling: Få vejledning i målstyring, strategi og analyse.
- Professionel bestyrelse: Sådan sammensætter du en bestyrelse, der kan skabe vækst.
- Organisationsudvikling: Få organisationen med, når virksomheden vokser.

SALG OG MARKEDSFØRING

- Salg og markedsføringsplan: Få viden om at få fat i de rigtige kunder.
- Digital tilstedeværelse: Læg en plan for markedsføring på de sociale medier.
- Salgsstyring og CRM-systemer: Input til at systematisere salgsprocessen.

TEKNOLOGI OG INNOVATION

- Procesoptimering: Forøg kundeværdien og fjern spild i din virksomhed.
- Produktudvikling: Få en vurdering af nuværende produkter og fremtidens muligheder.
- Automation: Sådan sikrer du fortsat produktion og øget produktivitet.

EKSPORT OG INTERNATIONALISERING

- Forretningsmodeller og skalerbarhedsvurdering: Bliv eksportparat.
- Kompetenceafklaring: Vurdering af, om organisationen har kompetencerne.
- Markedsvalg og salgskanaler: Find den optimale måde at eksportere på.