

Møde i Næstved Erhverv om eksport, den 7. marts 2017

EKSPORT ANVENDT SOM VÆKSTSTRATEGI



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

- Eksportrådgivning
- Udvikling
- Fremadrettede løsninger
- Samarbejdsetablering



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

Hovsa vejen:

- Beslut et marked
- Tag på en messe
- Skriv en kontrakt

Håb, du har ramt rigtigt....



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

Hvis du vil ind på et nyt marked...
så lav dit hjemmearbejde



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

Sørg for at være parat:

- Kan vi kommunikere med kunder på et ordentligt niveau
- Hvordan laver vi den administration der følger med.
- Hvordan passer vi til "rytmen" på markedet
- Er vi fleksible, når de eftersøger andet end vi er vant til
- Hvordan passer det til vores kapacitet
- Hvordan kan vi justere, hvis vi får succes.
- Hvilke betingelser kan vi tilbyde (salgspriser, rabatter, betalings-)
- Hvilke materialer (tekniske, salgsmæssige) skal vi have parate
- Hvem gør hvad, hvem må hvad

Tag temperaturen på jer selv – og find ud af om I vil gøre det der skal til



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

Markedet:

- Hvilke behov skal vi dække på markedet.
- Hvilke normer gælder på markedet
- Hvad er minimumsadgangskravene til markedet (Kutymer)
- Hvilke regler skal vi efterleve
- Hvordan er ruterne til markedet
- Hvem er konkurrenterne
- Hvad er de normale vilkår
- Hvordan ser vores prispolitik ud i markedet



Skal – skal ikke – skal

Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

- Din plan skal være præcis
- Din plan skal være detaljeret
- Din plan skal holde – den sætter din kurs.

Når din færdige plan ligger – så er du handlingsparat.



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

Få støtte med

- Sørg for, at nogen ser på din organisation
- Sørg for, at nogen bistår med at tilpasse produkter og ydelser
- Sørg for, at dine materialer er tilpasset markedet
- Sørg for, at dine handelsbetingelser er tilpasset markedet
- Sørg for, at dine priser er konkurrencedygtige
- Sørg for, at nogen kan bistå med de første vigtige kontakter.
- Sørg for, at din indsats bliver målrettet, det andet er for dyrt.
- Sørg for, at du handler på viden og ikke på tro

Du bestemmer om eksport er en stor omkostning
– eller en sund udvidelse af din forretning



Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

De europæiske markeder er interessante fordi:

- Fordi vi har løsninger de har brug for
- Fordi vi har en tilgang de gerne vil lære
- Fordi vi nyder stor respekt i alle lande
- Fordi markedet har en stor volumen
- Fordi de ved det koster at arbejde med kvalitet og ordholdenhed
- Fordi markederne er handlings- og beslutningsparate

I Europa vil de gerne handle med Danmark, de kan bare ikke forstå vi ikke kommer.

Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness



Tak

Kontakt MPINT

MANAGEMENT PARTNERS INTERNATIONAL APS
NDR. RINGGADE 61.1
DK – 4200 SLAGELSE

Kontakt: Kim Junker
(international ansvarlig)
Mail: kju@mpint.dk
M: +44 7525131462
M: pee@mpint.dk
W: www.mpint.dk

Management Partners International

We create winners by strengthening our clients' profitability, development and future readiness

