

SPØRGSMÅL SOM KAN FØRE TIL VÆKST-IDEER



1

Kunne du sælge dine ydelser i andre lande? Og hvordan? Er digitale kanaler nok, eller skal man være fysisk tilstede eller have en salgspartner?

2

Kunne du finde samarbejdspartnere i andre lande som kan styrke din nuværende forretningsmodel? Måske kan de gøre noget billigere, måske noget bedre eller hurtigere? Måske åbner de op for en helt ny branche for jer?

3

Har dine kunder en værdi tilsammen, som andre virksomheder vil kunne være interesseret i? For eksempel til krydssalg ligesom når bankerne tilbyder pensions- og forsikringsprodukter til deres kunder gennem andre selskaber.

4

Har du aktiver, som kunne udnyttes af andre, ikke-konkurrerende, virksomheder? Eksempler kunne være et distributionsnetværk, forretninger med særlige beliggenheder, kontakter og adgang til bestemte kundegrupper, data om bestemte kundegrupper.