

Eksportstrategi

Er I klar til eksport eller allerede i gang og vil ind på nye markeder, så er det en god ide at få udarbejdet en eksportstrategi. Vi anbefaler, at I udarbejder en eksportstrategi for hvert marked, når I ved hvilke markedet, der er tale om. Og husk at det handler om at skabe forståelige handlingsplaner, som I kan anvende i praksis.

Strategisk Niveau	Eksportstrategielement	Notér hvad I vil	Hvem er ansvarlig for arbejdet	Hvem skal udføre arbejdet
Strategi	Segmentering			
	Prioritering af målgrupper på eksportmarkedet			
	Eksportsalgsprocesser			
	Eksportsalgskanaler			
	Eksportsalgsorganisation			
	Mål og strategi			
Taktisk	Handlingsplaner			
	Budget			
Operationelt	Forretningsgange i eksportsalget			
	Koordination og motivation			
	Løbende ressourcefordeling og styring			
	Egen planlægning			