

# Eksport-checkliste

Brug følgende checkliste til at vurdere, hvor klar til eksport I er i virksomheden: Er der opgaver, som I ikke har fået styr på endnu? Hvem skal have ansvaret? Brug checklisten her til at uddelegere de punkter, hvor I er blanke. Når I kan sige ja til de fleste af disse, er I klar til eksport.

Produktanalyse	Markedsanalyse af hvert eksportmarked	Salgs- og markedsføringsplan
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hvilke produkter er der tale om som I kan/må eksportere til andre markeder</li><li>• Hvilke produkter tjener I penge på når direkte og indirekte omk. er trukket fra salgsprisen?</li><li>• Proof of concept – hvilke af jeres produkter er testet og en succes i Danmark eller et andet marked?</li><li>• Hvilke produkter til hvilke segmenter på eksportmarkederne?</li><li>• Skalerbart produkt. Skal kunne produceres i et vist antal til afsætning gennem flere distributionskanaler</li><li>• Har I lavet en produktanalyse af bl.a. særlige krav og regler til jeres produkt eller service på eksportmarkedet?</li><li>• Har I foretaget tilpasninger af produkter?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Er der et behov for jeres produkt eller service?</li><li>• Har I identificere kunderne, og i så fald, hvem er de?</li><li>• Udvælge eksportmarkeder efter potentiale</li><li>• Hvilken forretningsmodel vil være mest attraktiv på de enkelte eksportmarkeder?</li><li>• Er omkostningsniveauet konkurrencedygtigt på eksportmarkedet?</li><li>• Har I udarbejdet en konkurrentanalyse – bl.a. hvordan differentierer I jer i forhold til kunderne?</li><li>• Har I undersøgt markedets forretningskultur - hvordan er det anderledes? Har I kompetencerne inhouse til at løfte dette?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hvilke afsætningskanaler skal anvendes; selv gøre det, agenter, importører eller distributører o.lign.?</li><li>• Har I udvalgt de rette samarbejdspartnere og afsætningskanaler?</li><li>• Har I et stærkt netværk og relationer på det pågældende marked?</li><li>• Har I udarbejdet klare budskaber i forhold til eksportmarkedets kultur, og på deres sprog &amp; i forhold til deres kultur (f.eks. skal materialer, vejledninger, web etc., oversættes)?</li><li>• Har I analyseret og testet prissætning på eksportmarkederne?</li><li>• Har I styr på kontrakter og samarbejdsaftaler?</li></ul>