

## Eksportbehandlingsplan

### Virksomheden og det hjemlige marked – helhedsbilledet

#### **Produkterne:**

- Kort beskrivelse heraf
- Hvad producerer virksomheden selv og hvad hentes fra underleverandør?
- Hvem er de væsentligste underlev.?
- Er forsyningerne sikret ved ekspansion?
- Hvad er bestselleren? Hvorfor?
- Merværdi i produkterne

#### **Produktionskapacitet:**

- Udnyttelse af produktionskapaciteten
- Hvad er omsætningspotentialet ud fra eksisterende ressourcer og anlæg?
- Hvad er den evt. investering ved en udvidelse af produktionskapaciteten?

#### **Kunderne:**

- Hvem er de?
- Hvad er kunde-porteføljens størrelse og den geografiske fordeling på DK?
- Hvem er de 5 største kunder efter omsætning?

- Hvad gøres der for at passe/pleje de største?
- Hvordan er det danske marked struktureret?
- Hvilke segmenter kan markedet opdeles i?
- Hvem er hovedkunderne i de enkelte segmenter? Bearbejdes alle?
- Sæsonudsving?
- Hvad er en god ordre for virksomheden?
- Debitorforsikring?

### **Prissætning:**

- Gennemsnitspriser for produkter – brutto/netto – forhandlerrabat – virksomhedens normale DG?
- Betalingsbetingelser?
- Leveringsbetingelser?
- Alm. Salgs- og Leveringsbetingelser?

### **PR:**

- Hvorledes udbredes kendskabet til virksomhedens produkter?

## Positionering/markedsandel

### **Konkurrencesituation:**

- Hovedkonkurrenterne – hvem er de og hvad slår de specielt på?

### **Eksisterende eksport:**

- Samme spørgsmål på de 4-5 P'er

### **Styrker og svagheder:**

- Dækkende virksomhed og produkter

### **Muligheder og trusler:**

- Hvad driver efterspørgslen?
- Konkurrenter og konkurrentreaktion?

### **Motivation og målsætning:**

- Hvorfor mere eksport?
- Kvantitative mål?
- Fastholde DG?
- Hvad med udviklingen i DK?
- Hvad er en realistisk omsætning de næste 3 år på eksportmarkedet?
- Opstil budget per år med forventet omsætning – omkostninger – DB
- Kvalitet-målsætning – samme eller forskellig i DK/Udland?

### **Organisation og ressourcer:**

- Organisationsopbygning og salgsansvarlig?

## MADE IN DENMARK

- Konsolidering og finansiell styrke?
- Behov for tilførsel af manpower til eksport?

### **Produkt og produktion:**

- Opsummering fra hjemmemarkedet
- Sammensætning af eksportprodukter?
- Godkendelser og tests?

### **Marked og salg:**

- Valg af marked?
- Prioritering af markeder?
- Segmenter?
- Hvad skal undersøges via UM?
- Hvordan skal det gribes an?

### **Budgetter og aktivitetsplaner:**

- Opstilling af omkostningsbudget for min. 3 år
- Opstil køreplan for de aktiviteter, der skal udføres

**MADE IN DENMARK**

Behøver du hjælp eller har du spørgsmål til eksport? Vi tager gerne et uforpligtende møde hos dig eller en telefonsamtale, der afdækker dine ideer/behov. Der ud fra kan vi diskutere de muligheder og ressourcer som passer dig bedst.

Mogens Hassø

**MH CONSULTING**

Valmuevej 74,

DK-8700 Horsens

Mobil: +45 23 30 99 90

[mogens@mhcon.dk](mailto:mogens@mhcon.dk)

[www.mhcon.dk](http://www.mhcon.dk)

