



## UTGÅNGSPUNKT FÖR LYCKAD EXPORT

Tillsammans går vi igenom dina motiv till att exportera. Vi pratar om dina tidigare kunskaper och erfarenheter och planerar vilka hållplatser som är viktiga och relevanta för dig att stanna vid för att du ska bli redo för en lyckad export.

## VÄLJA EXPORTMARKNAD

Vid detta första stopp är det dags att välja vilken eller vilka länder du bör exportera till. Du får vid denna hållplats hjälp att jämföra och analysera olika marknader för att till slut prioritera och göra ditt val.

## SEGMENTERA MARKNADEN

Vid denna hållplats får du hjälp att segmentera och välja målgrupper på de nya marknaderna. Vi tittar också på hur du bör positionera dina produkter eller tjänster hos de prioriterade kundsegmenten.

## FORMULERA SÄLJARGUMENT

Vid denna hållplats hjälper vi dig att steg för steg ta fram ett underlag för att kunna formulera ett kraftfullt säljargument till varje prioriterat kundsegment.

## SÄTTA PRIS

Vi går igenom grundstrategierna för prissättning och guidar dig genom det du behöver ta hänsyn till när du ska sätta ditt pris.

## ANALYSERA KONKURRENSEN

Du får vid denna hållplats verktygen för att skapa en översiktlig bild över din bransch så att du kan hålla koll på dina konkurrenter.

## VÄLJA DISTRIBUTIONSSTRATEGI

Vid denna hållplats går vi igenom vilka olika alternativ som finns för distribution och försäljning och vi hjälper dig att välja vilket alternativ som passar ditt företag bäst.

## HITTA SAMARBETSPARTNER

När du väl har valt sälj- och distributionskanal (vid förra hållplatsen) gäller det nu att hitta en samarbetspartner du kan och vill jobba med. Vi går igenom vad du ska tänka på när du väljer partner och vad du behöver tänka på för att få det framtida samarbetet att fungera.



## REDO FÖR LYCKAD EXPORT

Nu är du redo för en lyckad export. För att ge dig några sista värdefulla verktyg på din resa sätter vi vid denna hållplats samman en handlingsplan för din exportsatsning. Du får också med dig en checklista som hjälper i ditt fortsatta arbete.

## FÅ KOLL PÅ EXPORTVILLKOR

Nu är du nästan redo. Och då uppstår ofta en hel del exporttekniska frågor. För att hjälpa dig går vi vid denna hållplats därför igenom grunderna och tipsar dig om vart du kan vända dig för att få rätt support.

## GÖRA ETABLERINGSKALKYL

Nu är det dags att i en etableringskalkyl räkna på vad det kommer att kosta att etablera dig, marknadsföra dig och få distributionskanalerna att fungera. Du behöver också räkna på hur mycket du förväntar dig att sälja på dina kommande exportmarknader. Förhoppningsvis visar kalkylen att det kommer att smaka mer än det kostar.

## PLANERA MARKNADSFÖRING

Olika exportmarknader kan behöva olika marknadsföringsstrategier. Vid denna hållplats lägger du en plan för vilket budskap du vill nå ut med till dina olika kundsegment på de valda marknaderna, och du tydliggör också hur du planerar att nå ut med budskapet.

## SKRIVA AVTAL

När du hittat din partner behöver du upprätta ett skriftligt avtal med denne. Vid den här hållplatsen får du tips, råd och verktyg för att kunna skriva ett avtal som lever upp till internationella juridiska krav och som skapar en förutsättning för ett bra samarbete er emellan.

### Symbolförklaring

- STATIONSBYTEN
- BYTE TILL UTRIKESTERMINAL

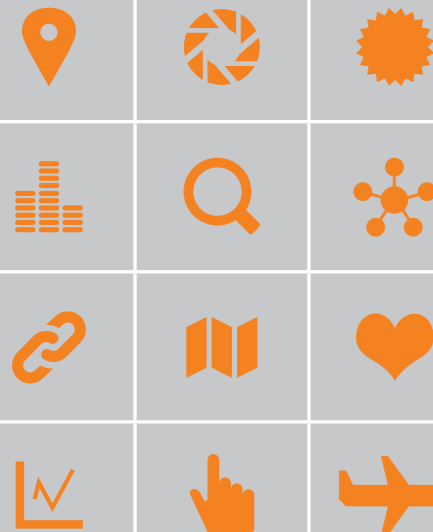
### Linjer

- EXPORTLINJEN
- EXPORTLINJEN EXPRESS
- EXTERNA LINJER

### Zoner

- 1: STEPS-TO-EXPORT
- 2: PRODUKTUTVECKLING
- 3: FINANSIERING

Ringa in de hållplatser du planerar att stanna vid och kryssa över hållplatsen när du passerat den.



## VÄLKOMMEN TILL STEPS TO EXPORT

Du vill ge dig ut i världen. Exportera. Sälja dina varor eller tjänster på ytterligare en eller flera marknader vid sidan om din svenska hemmamarknad.

Vi kan hjälpa dig att bli redo att exportera! Och vägen till att bli redo kan se olika ut, beroende på hur mycket erfarenheter och kunskaper du har med dig sedan tidigare.

Genom att ta en tur på Exportlinjen innan du ger dig ut i världen kan du fylla på med de kunskaper, strategier och insikter du behöver för att göra rätt val och lägga upp din internationella lansering på ett framgångsrikt sätt. Är det första gången du ger dig ut i världen, tar du den gula linjen som stannar vid alla stationer. Om du redan exporterar men vill expandera till ytterligare en marknad kliver du på den blå expresslinjen som endast stannar vid några stationer och då också går lite snabbare.

Vid dina stopp fyller du på med allt du behöver inför din exportresa, och när du kommer till slutstationen är du rustad och redo för en framgångsrik export. **Redo att lyfta och flyga ut i världen!**

## Tre dokument att fylla i under resan

Med på din Steps to Export-resa får du två dokument som du steg för steg kommer att få hjälp med att fylla i - Exportplan och Handlingsplan.

Väl framme vid den sista hållplatsen kommer du att ha fyllt de båda dokumenten med dina väl genomtänkta val och inriktningar. Du kommer också under hela resan att fylla på din eller dina Marknadsplaner - en plan per marknad du valt att etablera dig på.

Och med dessa dokument, tillsammans med dina nya kunskaper och insikter, tror vi att du kommer att vara väl rustad och redo för en lyckad export!

## Efter din resa med Exportlinjen kommer du att ha ...

... en **EXPORTPLAN** som summerar din exportsatsning och som kan användas t ex då du söker finansiering.

... en **HANDLINGSPLAN** där du har listat alla aktiviteter du behöver göra för att lyckas med din exportsatsning.

... påbörjat en eller flera **MARKNADSPLANER** som beskriver din etablering på den eller de marknader du har valt.

Till höger finns en hållplatsöversikt där du kan se vilka delar av **EXPORT-** och **MARKNADSPLANERNA** du kan förvänta dig att fylla i vid respektive hållplats på Steps to Export-resan.

**HANDLINGSPLANEN** är ett excel-dokument som du kommer att fylla i kontinuerligt under hela resan.

KONTAKTUPPGIFTER TILL DIN REGIONALA RÅDGIVARE:

## HÅLLPLATS

UTGÅNGSPUNKT FÖR LYCKAD EXPORT 

VÄLJA EXPORTMARKNAD 

SEGMENTERA MARKNADEN 

FORMULERA SÄLJARGUMENT 

SÄTTA PRIS 

ANALYSERA KONKURRENSEN 

VÄLJA DISTRIBUTIONSSTRATEGI 

HITTA SAMARBETSPARTNER 

SKRIVA AVTAL 

PLANERA MARKNADSFÖRING 

GÖRA ETABLERINGSKALKYL 

FÅ KOLL PÅ EXPORTVILLKOR 

REDO FÖR LYCKAD EXPORT 

## EXPORTPLAN

KAP 1 - FÖRETAGSPRESENTATION

KAP 2 - EXPORTMOTIV

KAP 4.1 - VALDA EXPORTMARKNADER

KAP 10 - RISKANALYS

KAP 4.2 - KUNDSEGMENT

KAP 4.3 - POSITIONERING

KAP 3 - EXPORTERBJUDANDE

KAP 4.4 - PRISSÄTTNING

KAP 5 - KONKURRENTANALYS

KAP 6 - DISTRIBUTION

KAP 6 - DISTRIBUTION

KAP 12 - AVTAL

KAP 7 - MARKNADSFÖRING

KAP 8 - MÅL

KAP 9.1 - FÖRSÄLJNINGSBUDGET

KAP 13 - HANDLINGSPLAN

KAP 14 - UPPFÖLJNING OCH UTVECKLING

EGNA ANTECKNINGAR:

## MARKNADSPLAN

KAP 1 - MISSION STATEMENT

KAP 3 - MARKET

KAP 2 - OUR TOTAL BUSINESS OFFER

KAP 5 - PRICING

KAP 4 - COMPETITION

APPENDIX 2 - COMPETITIVE ANALYSIS

KAP 6 - DISTRIBUTION

APPENDIX 4 - DISTRIBUTOR AGREEMENT

KAP 7 - MARKETING STRATEGY

KAP 8 - SALES FORECASTING

KAP 9 - ACTION PLAN

# STEPS TO EXPORT



Business Sweden gör det enklare för dig som vill växa internationellt. Genom att finnas med kontor både i Sverige och i ett 50-tal länder runt om i världen, kan vi vara en samarbetspartner under hela din internationaliseringsresa. Med hjälp av vårt Steps to Export-material och stöd från våra internationellt erfarna affärskonsulter, ger vi dig grunderna till en lyckad export.

Den support du sedan behöver för att komma igång med dina affärer utomlands, bistår Business Swedens utlandskontor med. Det kan handla om hjälp med att göra marknadsundersökningar, söka efter kunder, återförsäljare, registrera bolag, rekrytera personal, stöd vid företagsförvärv eller att bearbeta potentiella kunder som en del i din säljprocess.

Notera att vi även har experter, som kan hjälpa dig med de exporttekniska frågorna, såsom leverans- och betalningsvillkor, dokument, tullar, frihandelsregler etc.

**Vi skräddarsyr den lösning som passar bäst för dig.**

Du hittar kontaktuppgifter till våra regionala exportrådgivare och utlandskontor via QR-koden till höger eller på [www.business-sweden.se/Kontakt/](http://www.business-sweden.se/Kontakt/)



STEPS TO EXPORT