

Dags att förbereda sig för uppgången!

Vi har precis påbörjat 3:e kvartalet 2009, och kan nu se att världsekonomin så småningom börjar återhämta sig. Visst kommer det att ta tid och vi kan nog vänta oss ett och annat bakslag, men det värsta har vi nu bakom oss är de flesta eniga om. Prognosen som Exportrådets chefsekonom Mauro Gozzo gjorde i april i år talar om exporttillväxt på 5% för 2010.

I den nedgång som nu varit har mycket förändrats. Marknader som tidigare var intressanta har dykt djupt ner och kommer inte att återhämta sig så fort. Andra marknader har nu ett relativt bättre utgångsläge än innan krisen, och har därför blivit mer intressanta för oss att titta på. Vår egen hemmamarknad har också förändrats, valutor har ändrat värde etc.

Vi behöver anpassa oss till den förändring som varit, men framförallt förbereda oss på den uppgång som kommer. Exportrådet startar i september årets tredje företagsgrupp i **affärsutveckling Export** i Örebro län. Septembergruppen kommer att erbjuda plats till max 10 företag. Vi arbetar i grupp för att kunna dra nytta och lärdom av varandras erfarenheter och för att bygga nätverk. 3 internationellt erfarna affärsutvecklare från Exportrådet kommer att leda grupperna.

Exportstegen är en affärsutvecklingsmetod för att bli mer metodisk i sin exportsatsning.

I Exportstegen arbetar respektive företag fram sin strategi för just sitt företag vad gäller val av marknad, val av försäljningskanal, val av säljargument mm med en grundlig nulägesanalys som utgångspunkt.

Erbjudandet gäller

-Företag med max 50 anställda

-Årsomsättning på max 10MEuro

- Nya eller Etablerade Exportörer

Erbjudandet ingår under Exportrådets uppdrag Särskilda Småföretagssatsningar, och är därmed kostnadsfritt för företaget.

Följande datum gäller

Träff nr 1: 23 september 8.30–12.00

Träff nr 2: oktober

Träff nr 3: november

Träff nr 4: december

Plats meddelas senare.

Vi träffas 4 halvdagar med 4 veckors mellanrum. Däremellan erbjuds företagen individuella coachmöten för att fördjupa diskussionen i respektive företag. Vi kommer att arbeta med frågor som: VAD skall jag exportera? VEM passar som samarbetspartner, agent eller återförsäljare? VILKEN marknad efterfrågar det jag erbjuder? Behöver jag anpassa mitt erbjudande? HUR skall jag ta mig in på en ny marknad mm.

Framgångsrika företag blir sällan till av en slump, de har varit duktiga på att "tänka rätt" vad gäller marknad och kunder och bestämt sig för en strategi. Vi vet att Sverige kryllar av duktiga företag, och som har möjligheter att lyckas på exportmarknaden med rätt strategi.

Välkommen att ta fram ditt företags Exportstrategi!

Åsa Dreyfus

Internationell Affärsutvecklare

Exportrådet Örebro Län