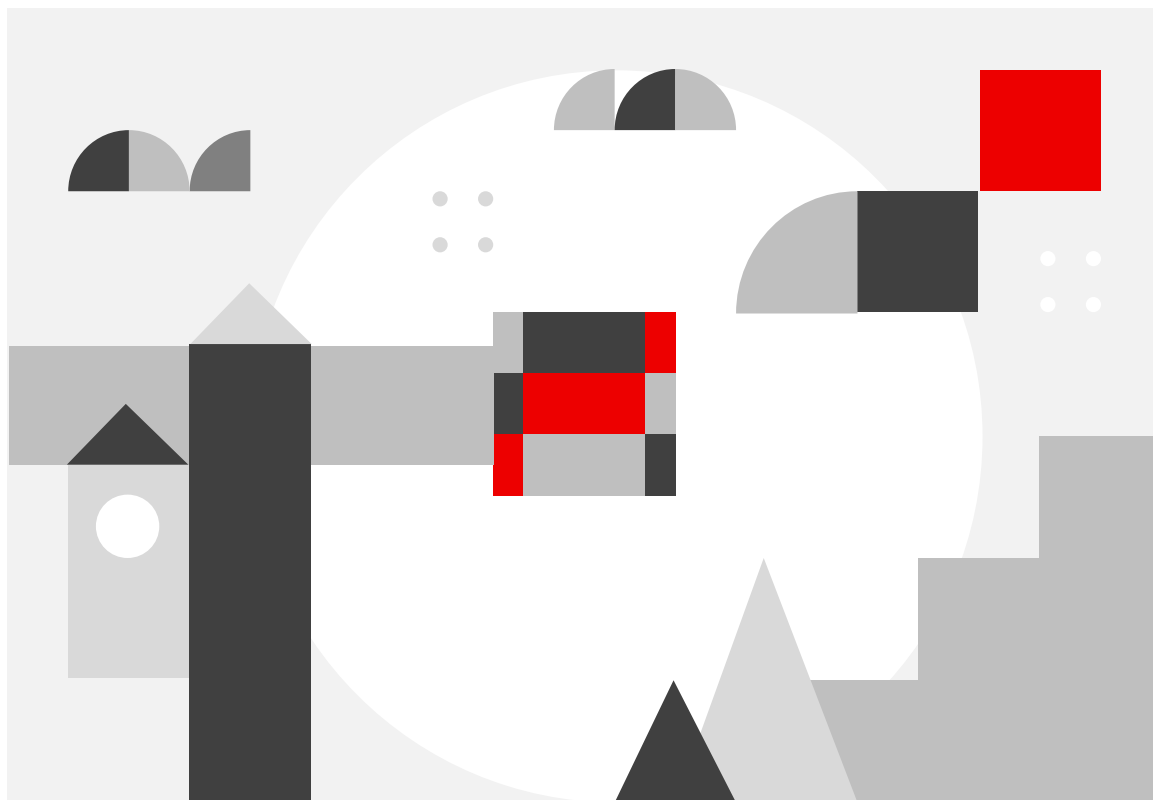
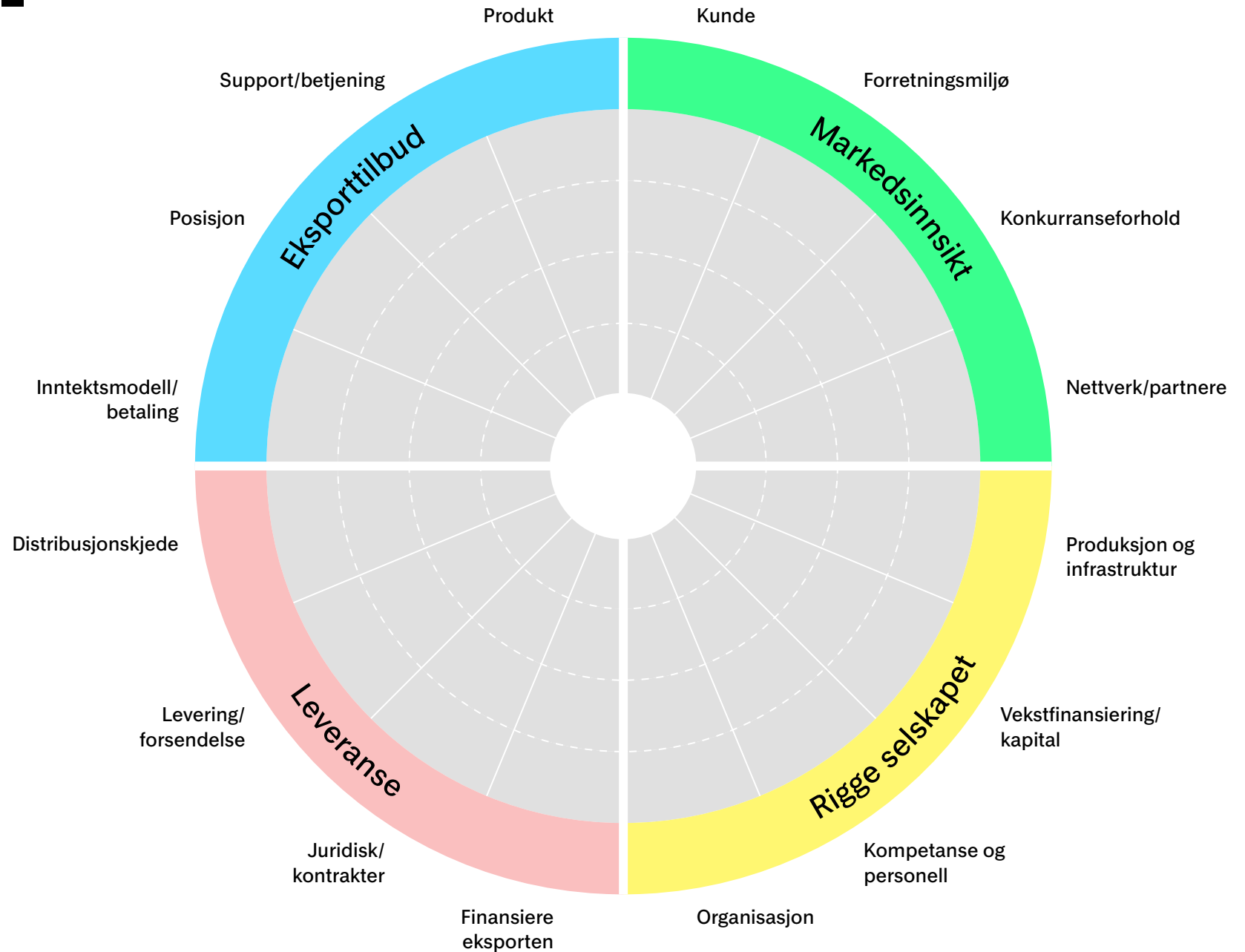


Eksporthjulet



Eksporthjulet



Markedsinnsikt

Kategori

Kunde

Milepæler

- 1 Definert kundesegment
- 2 Funnet tidligkjøpere
- 3 Kartlagt kundebehov
- 4 Gjennomført første salg

Hensikt

Identifisere og teste kundesegment(er)

Spørsmål

Hva utgjør gode kundesegment?

Hvem vil kjøpe først?

Hvordan skaffe kundeinnsikt?

Hvordan forme en attraktiv kundereise?

Kategori

Forretningsmiljø

Milepæler

- 1 Identifisert viktigste faktorer
- 2 Undersøkt faktorer i markedet
- 3 Designet forretningsmodell
- 4 Implementert forretningsmodell

Hensikt

Bruke forretningsmiljø til å velge marked og tilpasse forretningsmodell.

Spørsmål

Hva gjør et marked attraktivt for deg?

Regulatoriske forhold

Økonomisk infrastruktur

Eventuelle restriksjoner

Kultur

Røde flagg/god forretningskikk

Kategori

Konkurransforhold

Milepæler

- 1 Identifisert konkurrenter
- 2 Undersøkt konkurrerende løsninger og rettigheter
- 3 Definerer posisjon sett opp mot konkurrenter
- 4 Etablert strategisk posisjon

Hensikt

Oversikt over konkurrenter og løsninger. Vurdere markedsforhold og innsikt for å velge posisjon ("attraktiv og ledig").

Spørsmål

Analysere konkurrenter

Avdekke andres rettigheter (freedom to operate)

Vurdere markedsforhold

Hvordan skille seg fra konkurrentene

Kategori

Nettverk/partnere

Milepæler

- 1 Identifisert potensielle partnere
- 2 Innledet dialog
- 3 Etablert partnerstrategi
- 4 Inngått strategiske partnerskap

Hensikt

Identifisere og kontakte potensielle partnere.
Etablere partnerstrategi og partnerskap.

Spørsmål

Hvem er dine ideelle partnere?

Hvor trenger du andre til å gjøre jobben?

Hva kan jeg tilby andre?

Hvordan pleie nettverk og partnere?

Kontrakter

Eksporttilbud

Kategori

Produkt

Milepæler

- 1 Identifisert produktkrav og reguleringer
- 2 Kartlagt produkttilpasninger og dokumentasjonskrav
- 3 Utført produkttilpasninger, sertifisering og merking
- 4 Etablert produkter/tjenester for markedet og mottatt tillatelser

Hensikt

Vurdere om produkt/tjeneste passer for markedet. Justere løsning, forpakning og liknende.

Spørsmål

Behov fra kunder

Krav fra myndigheter

Frihandel og opprinnelse

Merking av produkt/løsning

Immaterielle rettigheter

Kategori

Support/betjening

Milepæler

- 1 Identifisert behov for betjening hos kunder og partnere
- 2 Bestemt inngangsstrategi og betjeningsmodell
- 3 Gjennomført investeringer og inngått kontrakter
- 4 Etablert kanaler og betjeningsmodell for markedet

Hensikt

Vurdere hvordan kundene skal betjenes (og av hvem). Etablere kanaler og relasjon.

Spørsmål

Kundens behov for oppfølging

Kunderelasjon og mersalg

Verdikjede – hvem gjør hva

Kategori

Posisjon/Merkevarebygging og markedskommunikasjon

Milepæler

- 1 Kartlagt omgivelsene merkevaren skal operere i
- 2 Bestemt strategisk posisjon
- 3 Etablert markeds- og kommunikasjonsstrategi
- 4 Etablert markedsføring og kommunikasjonskanaler

Hensikt

Vurdere, bestemme og etablere strategisk posisjon. Markedsføring og markedskommunikasjon. Allokere budsjett.

Spørsmål

Tilpasse merkevare og posisjon

Bestemme strategisk posisjon

Tilpasse markedsføring og kommunikasjon

Estimere og allokere budsjett

Kultur

Kategori

Inntektsmodell/betaling

Milepæler

- 1 Estimert produktkalkyle
- 2 Bestemt prissetting og inntektsmodell
- 3 Etablert betalingsmodell og betalingsrutiner
- 4 Betalingsoppfølging

Hensikt

Vurdere prissetting og inntektsmodell.

Spørsmål

Prisnivå i nytt marked

Transport og forsikring

Toll og avgifter

Betalings sikring

Likviditetsstyring

Rigge selskapet

Kategori

Produksjon og infrastruktur

Milepæler

- 1 Kartlagt krav til produksjon, infrastruktur og kapasitet
- 2 Bestemt kapasitetsøkning og produksjontilpasninger
- 3 Gjennomført investeringer og sikret kapasitet hos underleverandører
- 4 Gjennomført kapasitetsøkning (etablert ny infrastruktural, produksjon og produksjonsprosess)

Hensikt

Kartlegge krav til produksjon, infrastruktur og støttesystemer. Utarbeide og gjennomføre kapasitetsøkning og skalering.

Spørsmål

Tilpasning av produksjon

Kapasitetsøkning

Tilgang på råvarer og innsatsfaktorer

Spring og dokumentasjon

Kategori

Vekstfinansiering/kapital

Milepæler

- 1 Estimert kapitalbehov
- 2 Etablert finansieringsstrategi
- 3 Innhentet kapital
- 4 Gjennomført investeringer

Hensikt

Kartlegge og innhente kapital. Gjennomføre investeringer.

Spørsmål

Etableringskostnad

Økt kapasitet

Vekstfinansiering

Inndekning av tap

Kapitalmiks

Kategori

Kompetanse og personell

Milepæler

- 1 Identifisert kompetansebehov
- 2 Utarbeidet kompetanseplan og rekrutteringsstrategi
- 3 Gjennomført nyansettelser og innleie
- 4 Gjennomført kompetanseheving i egen organisasjon og hos partnere

Hensikt

Identifisere kompetanse- og personellbehov.
Gjennomføre ansettelser og kompetanseheving.

Spørsmål

Markedskompetanse og nettverk

Eksportkompetanse

Bemanningsbehov

(Nye) partnere

Kultur

Kategori

Organisasjon

Milepæler

- 1 Kartlagt organisasjonsendringer
- 2 Vedtatt organisering
- 3 Gjennomført organisasjonsendringer og -utvidelser
- 4 Etablert internasjonal organisering

Hensikt

Kartlegge organisasjonsendringer.
Beslutte endringer. Gjennomføre organisasjonsutvidelser og -endringer.

Spørsmål

Skape en internasjonal organisasjon

Organisasjonskultur

Eksportkultur

Leveranse

Kategori

Distribusjonskjede

Milepæler

- 1 Kartlagt behov og krav til distribusjon
- 2 Bestemt vareflyt og distribusjonsmodell
- 3 Etablert lagerhåndtering/digital distribusjon
- 4 Monitorere og videreutvikle verdikjede

Hensikt

Identifisere behov, planlegge og etablere distribusjon.

Spørsmål

Salgskanal

Vareflyt

Lagerhåndtering

Kapasitet

Leveringstid

Kategori

Levering/forsendelse

Milepæler

- 1 Kartlagt krav til levering
- 2 Sikret transport, forsikring og eksportdokumenter
- 3 Klargjort leveranse og eksportdokumenter
- 4 Levert vare/tjeneste

Hensikt

Praktisk rigging av forsendelse
(evt tjenesteleveranse)

Spørsmål

Leveringsbetingelser

Transport

Forsikring

Toll/avgift

Eksportdokumenter

Kategori

Juridisk/kontrakter

Milepæler

- 1 Identifisert nødvendige kontrakter og sikringsinstrumenter
- 2 Vurdert standardkontrakter/kontraktsforlag
- 3 Inngått kontrakter og sikret rettigheter
- 4 Oppfølging av kontrakter og monitorering

Hensikt

Sikre seg i internasjonale kontrakter.

Spørsmål

Fortrolighetsavtaler

Kontraktsbetingelser

Juridisk system

Immaterielle rettigheter

Håndheving og rettslig oppfølging

Juridisk bistand

Kategori

Finansiere eksporten

Milepæler

- 1 Identifisert finansieringsbehov
- 2 Innledet dialog med underleverandører, bank/kredittinstitusjon og eier/investor
- 3 Sikret tilgang på finansering
- 4 Sikre gjennomføring i tråd med avtaler og kontrakter

Hensikt

Finansiere eksporten.

Spørsmål

Finansiere kontrakten

Kontantstrøm og likviditetsstyring

Arbeidskapital

Betalingssikring

Eksportfinansiering

