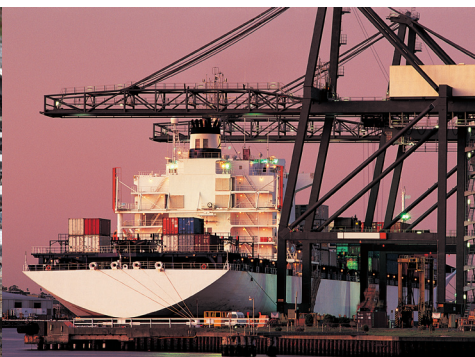


Exportrådets erbjudande
till småföretag

Bli framgångsrik på exportmarknaden!



VI HJÄLPER DIG ATT LYCKAS INTERNATIONELLT

En framgångsrik exportsatsning är ofta resultatet av goda förberedelser hemma och fokuserat arbete på den utländska marknaden. Om du precis har börjat exportera vinner du på att tänka rätt från början och om du redan är en van exportör kan du behöva se över din strategi i takt med att tiderna förändras. Med en tydlig exportstrategi blir ditt företag uthålligt och du träffar förhoppningsvis rätt i valet av samarbetspartner, marknad och budskap.

Vi har därför tagit fram ett **småföretagarpaket** med åtta steg, som ger dig inspiration och värdefull kunskap inför en satsning på den utländska marknaden. Paketet vänder sig till svenska företag med högst 10 miljoner Euro i omsättning och som har max 50 anställda. Att delta i de olika stegen subventioneras helt eller delvis av Exportrådet, medan exempelvis resekostnader och uppehälle vid besök på den aktuella marknaden, bekostas av ditt företag.

Syftet med vårt småföretagarpaket är att underlätta för dig att växa internationellt genom framgångsrika affärer. Du får hjälp att identifiera vilka affärsmöjligheter som finns på olika marknader och när du gör dina utlandsaffärer finns vi där som stöd för att öka din lönsamhet och konkurrenskraft.

Sverige är ett av de främsta exportländerna i världen och vi behöver ständigt nya företag som växer sig starka på utländska marknader. Vi upplever inte att svenska affärsidéer är för små - det är vårt land som är för litet.

Vi finns på 60 marknader

För att kunna erbjuda dig ett professionell och komplett hjälp med dina utlandsaffärer, engageras våra regionala exportrådgivare och utlandskontoren.

Regionala exportrådgivare är anställda av Exportrådet och finns i varje län. De erbjuder dig ett antal olika tjänster, som hjälper dig att förbereda och genomföra exportsatsningar.

Exportrådets utlandskontor ger dig råd om vilka internationella affärsmöjligheter som finns på olika marknader och du får stöd att ta ett eller flera steg närmare en utlandsaffär. Här finns också möjlighet för dig att ta ett steg in på en marknad via ett så kallat affärschansprojekt (se mer information nedan). Genom affärschansprojektet får du en grundförståelse för marknaden och möjlighet att träffa potentiella kunder och samarbetspartners. I den fortsatta utvecklingen av din verksamhet på en marknad, kan utlandskontoren bidra med sälj- och marknadsstöd.

Vårt stöd genererar affärer

Vårt småföretagarpaket består av åtta steg, som ger allt från inspiration till konkret sälj- och marknadsstöd. Nedan följer en beskrivning av de olika stegen, som du kan välja att genomföra i sin helhet eller delar av, beroende på i vilket utvecklingsskede ditt företag befinner sig.

Sju av tio företag som genomgår Steps to Export väljer att öka sina satsningar på utlandsmarknaderna. Åtta av tio som genomför ett affärschansprojekt får eller bedömer att de kommer att få nya kunder i utlandet.



Steg 1 - Internationella affärsmöjligheter

Du kan genom oss få en bild av affärsmöjligheter på olika marknader, via e-post, webbsida och seminarier som vi med jämna mellanrum håller på olika platser i Sverige.

Steg 2 - Export- och handelsinformation

Du kan få svar på frågor om tullar, produktkrav, leverans- och betalningsvillkor, samt förser dig med marknadsinformation för att du ska kunna avgöra om en marknad är intressant.

Steg 3 - Steps to Export Dialog

Du får hjälp att klargöra dina ambitioner och förutsättningar under ett personligt möte samt en presentation av våra relevanta tjänster och andra aktörers möjlighet att stötta.

Steg 4 - Steps to Export Affärsplan

Du får möjlighet att arbeta fram en exportstrategi, som bland annat ger svar på följande:

- Hur nuläget och framtiden ser ut och vilka som är ditt företags starka och svaga sidor.
- Nivå och inriktning på din satsning. Varför ska du exportera?
- Vem din kund är. Här hemma kanske det är slutkunden, men utomlands kan det vara en representant som marknadsför din produkt eller tjänst mot slutkund.
- Till vilken marknad du ska exportera
- Hur du bör etablera dig på aktuell marknad. Dina försäljningskanaler kan vara agenter, och distributörer, direktförsäljning eller webbförsäljning.
- När du ska starta en exportsatsning. Vi tar fram en handlings- och tidplan, beräknar kostnader, och tittar på en investeringskalkyl för din satsning.

Steg 5 - Marknadsvalsanalys

En marknadsvalsanalys är det första steget i processen för att nå nya marknader. I analysen jämför vi på ett objektivt sätt ett större antal marknader för att kunna avgöra i vilken ordning marknaderna ska bearbetas. Vi gör en bedömning av vilka marknader som är mest attraktiva och lätta att ta sig in på. Bedömningen baseras på variabler som till exempel marknadsmognad, marknadsstorlek, försäljning, konkurrens, tullar, lagar och regler, logistik, kreditrisker och politiska risker.

Steg 6 – Affärschansprojekt

Om vi tillsammans kommer fram till att det finns förutsättningar för lyckade affärer på någon marknad, erbjuder vi dig att delta i ett affärschansprojekt. Det ger dig chans att på ett kostnadseffektivt sätt ta ett första steg in på **en** ny marknad. Du får delta i max **tre** affärschansprojekt under ett år.

Innan projektet startar kommer vi överens om vilka frågor som ska besvaras i den inledande *marknadsundersökningen*, som omfattar en branschöversikt och förslag på möjliga samarbetspartners. Frågorna handlar om vilka säljkanaler som finns, om marknaden är tillräckligt stor, vad potentiella kunder attraheras av i produkten/tjänsten, hur kunderna köper produkten/tjänsten, vilka konkurrenterna är och hur prisbildningen ser ut.

Därefter följer ett *besöksprogram* som innebär att du på plats träffar potentiella affärspartners och kunder. Efter besöket sker ett uppföljningsmöte, då vi tillsammans gör en *handlingsplan* för en framtida satsning på marknaden och kommer överens om hur vi kan stötta dig framöver.

Steg 7 – Steps to Export Utveckling

För dig som har kommit längre med dina internationella affärer, men som ändå skulle uppskatta kvalificerad hjälp, kan vi erbjuda ett mer anpassat stöd på hemmaplan för ditt företag. Vi kallar det Steps to Export Utveckling. Tillsammans med en erfaren exportrådgivare identifierar du vilken typ av stöd du behöver. Steget kan handla om att förverkliga de möjligheter du ser eller innebära en fördjupad insats i någon av de delar som finns i en affärsplan för export.

Vanliga frågeställningar som våra kunder vill ha hjälp med i detta steg är:

- Hur ska jag utveckla mitt säljerbjudande på en viss marknad?
- Hur kan jag utveckla mina distributörer?
- Vad kan det kosta i tid och pengar att etablera sig på en ny marknad?
- Hur ska jag hantera mina exportofferter eller avtal?
- Hur ska jag utveckla mina exportsäljare?
- Hur kan jag få bättre koll på var jag tjänar mina pengar på export?
- Hur ska jag kunna ta nästa steg i min exportutveckling?

Steg 8 – Sälj- och marknadsstöd

Vi kan sköta sälj- och marknadsaktiviteter för att göra ditt företag mer känt på aktuell marknad, som till exempel att kolla upp potentiella kunder på en marknad, hitta lämpliga lokaler eller rekrytera personal.

Om Exportrådet

Exportrådet ser till att affärer genomförs! Vi finns på plats med svenska och utländska konsulter på över 60 marknader och kan marknaden, språket, kulturen och lagarna, samt känner till problemen och har lösningarna. Som delvis statliga har vi en trovärdighet som hjälper till att "öppna många dörrar". Våra statliga uppdrag subventioneras också till stor del av staten. Kombinationen av teori och praktik, av stat och näringsliv, är unikt för Exportrådet.

EXPORT RÅDET

SWEDISH TRADE COUNCIL

Vi finns nära dig!

Kontakta gärna någon av våra regionala exportrådgivare,
www.swedishtrade.se/smaforetag

Swedish Trade Council, Box 240, SE-101 24 Stockholm, Sweden
T: +46 8 588 660 00, F: +46 8 588 661 90

www.swedishtrade.se/smaforetag

