



Beschreibung des Leistungspakets Export

<u>Leistung</u>	<u>Beschreibung der Leistung</u>	<u>Vorteile für den Kunden</u>
Markt- und Wettbewerbsanalyse	Ermittlung der Parameter: <ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Rahmenbedingungen • Absatzbedingungen • Produkthanforderungen • Konkurrenz und Preise => Gewichtung der Länder	Transparenz in den Zielmärkten Fokussierung auf die wichtigsten Märkte Benchmark zum Wettbewerb
Exportstrategie aufsetzen	Ziele ermitteln: <ul style="list-style-type: none"> • Umsätze, Marktanteile, Exportquote Exportstrategie festlegen: <ul style="list-style-type: none"> • Regionen, Länder • Produkte • Abnehmer • Vertriebswege Massnahmenplanung pro Land	Erkennen von Zukunftschancen Marktorientierte Ausrichtung des Vertriebs bessere Marktdurchdringung höhere Marktausschöpfung
Internationale Expansion	Vertriebspartnersuche Kooperationen schmieden Niederlassungen aufbauen	Erstmaliger Markteintritt oder Ersatz des alten Partners Risikoaufteilung Vertrieb (und Produktion) vor Ort
Training + Coaching des Exports	Vertriebspartnerbewertung Wachstumsstrategie mit Länderportfolios Internationale Vertriebssteuerung	Priorisierung der Vertriebsarbeit Fokussierung auf Wachstumschancen Steuerungsinstrumente für die Vertriebsarbeit