



Sådan lykkes din eksport

Bli' eksportklar med Go2market workshop™

Start din eksport rigtig med fokus på alt, der er vigtigt, når du starter din internationalisering. Deltag i et praksis- og branchenært workshopforløb, som giver dig metode, markedsindsigt og et værdifuldt eksportnetværk.

Hvad gør de bedste bedre?

Hør mere om, hvad de bedste gør bedre og hvor de fleste fejler. Få kendskab til fordele og ulemper ved forskellige salgskanaler og hvad du skal være opmærksom på ved valg af markeder eller partnere. Samtidig bliver du skarpere på dit værditilbud og udvikler den første handlingsplan for din internationalisering.

Med deltagelsen i Go2market workshopforløbet får du skabt grundlaget for din fremtidige eksport.

Forløbet, som hele vejen igennem er krydret med spændende eksempler fra den virkelige verden, er splittet op i et grundforløb af 1 dag (BASIC) og et videregående forløb af 1½ dag (ADVANCED).

Da deltagelsen har mål om at du står med en konkret handlingsplan ved forløbets afslutning, har anden dagen fokus på udvikling af samme. Ligesom forløbet afsluttes med en 2-timers individuel opfølgning, hvor en ekspert giver dig tilbagemelding på din handlingsplan, som du udarbejder i forbindelse med forløbet.

Du får:

- Udviklet din egen plan og vækst
- Indblik i markedsudvælgelse & kulturforståelse
- Opbygget dit første eksportnetværk
- Kendskab til kunde- & partnersøgning
- Forståelse for pitch træning & meget mere

Hvem kan deltage?

Alle SMV'er med 5-249 ansatte. Virksomheder med 10-49 ansatte har fortrinsret.

Du skal have haft et CVR-nr. i mere end 3 år og potentialet til at øge omsætningen eller beskæftigelsen med min. 10% p.a. de næste 3 år.

Sådan kommer du med

Har du interesse i at deltage i et Go2market workshop forløb?

Så kontakt dit Erhvervshus.

Der er løbende ansøgningsfrist.

Deltagergebyret er på 1.020 kr. for at deltage i 1 BASIC workshop, 1 ADVANCED workshop og et individuelt 2 timers opfølgningsmøde med en ekspert, der giver dig feedback på virksomhedens handlingsplan.

Kontakt

Erhvervshus
Hovedstaden
Anders Kjølner
6188 4601
ank@ehhs.dk

Erhvervshus Nordjylland
Jørgen Sølvkjær
6172 2495
jsv@ehnj.dk

Erhvervshus Midtjylland
Trine Kaae Damsgaard
2189 3624
tkd@erhvervshusmidtjylland.dk

Erhvervshus Syddjylland
Anna Marie Damgaard Kristensen
4188 6600
adk@ehsyd.dk

Erhvervshus Fyn
Steen Nymann Andersen
2550 5308
stna@erhvervshusfyn.dk

Erhvervshus Sjælland
Thomas Jakobsen
6188 4621
tja@ehsj.dk



DEN EUROPÆISKE UNION

Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling



Vi investerer i din fremtid

••• Danmarks
••• Erhvervsfremmebestyrelse

Bliv en del af det digitale eksporteventyr

Mode-, møbel- og designvirksomheder kan få hjælp til at udnytte deres muligheder og få værktøjerne til at implementere en digital eksport-strategi.

DI Handels [performanceanalyse](#) for 2019 viste, at e-handel og e-eksport har stor indflydelse på bundlinjen i virksomheder fra brancherne detailhandel, engroshandel og industri, og kan løfte indtjeningen med op til 216 pct.

Potentialet for at livsstilsbranchen kommer foran i konkurrencen, er stort og særligt grundet COVID-19 også nødvendigt.

Deltag i to målrettede workshops arrangeret af branchen og for branchen, som den nationale erhvervsklynge Lifestyle & Design Cluster har udviklet sammen med erhvervshusene i projektet SMV:International.

Hør om digital eksport, e-handel, onlinemarkedspladser, digital markedsføring, omni-channel og meget mere.

Bliv inspireret af brands, der har de gode erfaringer.

Find jeres virksomheds fokus og få succes med digital eksport.

Fremtidens eksport er digital

Corona-restriktioner over hele verden har i den grad accelereret behovet for at finde alternative måder at markedsføre og eksportere på.

På to workshops kan du både få den basale indsigt i mulighederne for din type virksomhed, definere din egen strategi og få værktøjerne til at implementere den i praksis. Uanset om du er nystartet eller er klar til at gå fra drift af e-handel til strategi for digital eksport.

Du vil få hjælp til at klargøre eller videreudvikle din e-commerce til indtog på nye markeder – både når det handler om eksport, og når der skal vælges digitale salgs- og eksport-kanaler til nye potentielle kundegrupper.

På de to workshops får du både inspiration fra virksomheder med erfaring og praktisk hjælp af rådgivere.

Start smart

Forløbene er tilrettelagt, så din virksomhed starter eksporteventyret med at tage de rigtige skridt, i den rigtige rækkefølge og med de rigtige værktøjer.

Workshop BASIC

Sæt gang i din digitale eksport

- Hvad er digital eksport og hvor starter du?
- Strategi for markeder, kanaler og forretningsmodel
- Klargør din organisation og find de rette kompetencer
- Forbered dit e-commerce setup, organisation og teknologi til nye markeder med nye krav og muligheder



Online

20. august (kl. 8.30-12) og 23. august (kl. 10-12)

Workshop ADVANCED

Skalering af din digitale eksport

- Hvordan prioriterer du et roadmap for skalering?
- Organisations-strategi for fortsat ekspansion på digitale markeder
- Lokale og globale markedspladser, der passer til jeres brand



Horsens

3. september (kl. 9-16)



Online

9. september (kl. 9-12)

Kontakt

For yderligere information om ovennævnte workshop kontakt:

Christoffer Bünner
Projektleder
5144 3132
christoffer@ldcluster.com

Tilmelding

Har du interesse i at deltage i ovennævnte Go2market workshop forløb?

Så [skriv dig op til begge workshops her](#) og du vil blive kontaktet snarest.



Program Workshop BASIC

Den 20. august kl. 8.30-12

- 08:30 Velkommen til workshoppen**
- 08:45 Præsentation af deltagere og oplægsholdere**
- 09:30 Brugen af digitale værktøjer til din eksport**
v. Claus Jensen, Virk Consult
Hvordan man effektiviserer sin eksport i Corona-tiden og efter
- 10:00 Pause**
- 10:10 Debat & erfaringsudveksling**
Med Claus og deltagerne.
- 10:40 Opsamling i plenum**
- 10:55 Pause**
- 11:00 E-handel som eksport driver**
v. Kathrine Weicker, Erhvervshus Hovedstaden
- 11:30 Debat & erfaringsudveksling**
Med Kathrine og deltagerne.
- 11:50 Opsamling**
Tak for i dag og på gensyn på mandag.

Den 23. august kl. 10-12

- 10:00 Velkomst**
Inklusiv opsamling på workshoppens første del og agenda for dagen.
- 10:15 Omstil din forretning til en digital fremtid**
v. Klaus Andersen, YouWe
Klargør din e-handel til udenlandske markeder og hør om klassiske do's and don'ts.
- 10:45 Q & A**
- 11:00 Pause**
- 11:05 Ekspander din forretning til udlandet**
v. Morten G. Kjær, Luksusbaby A/S
Få indsigt i Luksusbaby A/S's vækstsrejse.
- 11:35 Q & A**
- 11:50 Opsamling**
Med kort introduktion til ADVANCED workshop, den 3. & 9. september.

Oplægsholdere



Claus Jensen

Export Consultant v/ Virk Consult

Claus vil gennemgå muligheder ved eksport via e-commerce. Hvordan forbereder man sin virksomhed til en ny dagsorden?



Kathrine Weicker

Senior Forretningsudvikler v/ Erhvervshus Hovedstaden

Kathrine tager jer med på turen op i det strategiske helikopterperspektiv, giver en indflyvning til potentialet og mulighederne i at drive eksport via e-handel.



Klaus Andersen

CEO & Partner v/ YouWe

Klaus taler om nødvendigheden i grundigt forarbejde, hvilken værktøjskasse der er brug for, og hvordan man omstiller sin forretning til en digital fremtid.



Morten Grabowski Kjær

Owner v/ Luksusbaby A/S

Morten tager os gennem Luksusbaby's succesrejse. Hvordan skalerer man sin virksomhed så hurtigt, og hvad ville han gerne have vidst, inden han gik igang.