Stil skarpt på markedsåbning

SPARK DØREN IND TIL ET NYT MARKED MED MARKEDSÅBNER™

FOR BEGRÆNSET EKSPORTERFARNE SMV'ER

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse

Markedsåbning er en væsentlig kompetence i forbindelse med eksport. Hvordan får jeg foden ind ad døren til rimelige omkostninger? Og hvordan sikrer jeg en langvarig efterspørgsel og vækst? Det kræver en særdeles grundig og systematisk tilgang, som forløbet sætter fokus på.

"If I can make it there, I can make it everywhere"

Med deltagelsen i MarkedsÅbner™ får du en dyb indsigt i de grundlæggende succeskriterier for en vedvarende markedsindtrængning. Kompetenceudviklingen i forløbet vil kredse om de vigtigste opmærksomhedspunkter for at erobre et nyt eksportmarked.

MarkedsÅbner™ giver dig et indgående kendskab til at vurdere et markedspotentiale, afdække tendenser, få tjek på juraen og forstå forretningskulturen, så du kan udarbejde en effektiv handlingsplan, positionere dit brand rigtig og træffe de rette kommercielle valg.

Du vil få praksisnær træning, der vil klæde dig på til markedsåbningen. Vha. to workshops – én forberedende, og én opfølgende – vil du få markedsindsigt, identificeret forretningsmuligheder og få ekspert feedback på din handlingsplan. Imellem de to workshops ligger et markedsbesøg, hvor du møder potentielle partnere, kunder og salgskanaler.

Med forløbet får du hele forberedelsesprocessen under huden i tæt samspil med erfarne eksperter og andre virksomheder i sammenlignelig situation.

Du får:

- udarbejdet en effektiv handlingsplan
- positioneret dit brand
- pitch træning & metodeindsigt
- opbygget et eksportnetværk
- en skabelon for markedspenetrationen

Hvem kan deltage?

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

MarkedsÅbner™ er for SMV'er med nogen eller begrænset eksporterfaring og planer om at erobre et nyt marked.

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 MarkedsÅbner forløb? Der er løbende ansøgningsfrist, så kontakt dit Erhvervshus og kom i gang.

Deltagergebyret er på 10.000 kr. for deltagelse af 2 personer pr. virksomhed i én forberedende workshop, et markedsbesøg og én opfølgende workshop.

Rejse- og opholdsomkostninger i forbindelse med markedsbesøget er ikke omfattet.

Kontakt

Erhvervshus Hovedstaden
Anders Kjøller
6188 4601
ank@ehhs.dk

Erhvervshus Sydjylland
Anna Marie Damgaard
6188 4685
adk@ehsyd.dk

Erhvervshus Nordjylland
Jørgen Sølvkjær
2172 2495
jsv@ehnj.dk

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

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

Erhvervshus Sjælland
Thomas Jakobsen
6188 4621
tja@ehsj.dk

MarkedsÅbner England

Knæk koden til online eksport

FOR BEGRÆNSET EKSPORTERFARNE SMV'ER

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse

Livsstilsbranchen er Danmarks fjerde største eksport erhverv med et stort uforløst potentiale via e-handel. Derfor tager SMV:international fat i England, der grundet Brexit har haft udfordringer, som der nu ses gode løsninger på – især med online handel. Små og mellemstore virksomheder i livsstilsbranchen opfordres til at deltage i MarkedsÅbner og herfra få kompetencer og kontakter til at styrke sin eksport – særligt til England. Programmet vil kigge nærmere på eksport via markedspladser og med egen e-handel. Vi vil høre fra de førende platforme i England, møde danske brands, som har haft succes i England, samt se nærmere på de forhold, der gør sig gældende med Brexit.

Program

Indledende workshop
Horsens, 3. september 2021

Forud for turen til London afholdes et seminar i Horsens. Her samles alle deltagere for at lære hinanden at kende. Samtidig introduceres programmet og platforme, som besøges i England.

Program:
- Mød Wayfair, Zalando m.fl.
- Potentialet for eksport til England
- Indblik i programmet
- Forberedelsen til turen
- Introduktion til arbejde med handlingsplanen

Markedsbesøg
London, 26.-29. september 2021

Knæk koden til din eksport til England. Hør hvad forbrugerne efterspørger og hvor danske brands har en konkurrencefordel. Læs hvordan man indgår samarbejde med markedspladser og får succes med online eksport.

Program:
- Besøg London Design Festival
- Deltage i netværksmøde
- Besøg hos UK online platforme og e-commerce
- Besøg hos danske mode- og møbelbrands
- Matchmaking med lokale aktører og netværk
- Rammesætte handlingsplanen

Afsluttende workshop
København, 16. november 2021

Vi afslutter forløbet med et event i København. Her samler vi op på erfaringer, og hvad deltagerne har taget handling på. Men også, hvor man stadig har udfordringer med at komme videre.

Program:
- Erfaringer og opsamling
- Hvad blev jeres do's & don'ts
- Hvilke netværk kan hjælpe deltagerne videre
- Hvordan kan denne erfaring skaleres til andre markeder
- Feedback og tilpasning af handlingsprogram

Tid og sted
Indledende workshop:
Horsens, 3. september 2021

Markedsbesøg:
London, 26.-29. september 2021

Afsluttende workshop:
København, 16. november 2021

Hvad koster det?
Deltagergebyret er på 10.000 kr. for hele forøbet. Rejse- og opholdsomkostninger i forbindelse med markedsbesøget er ikke omfattet.

Tilmelding og kontakt
Har du interesse i at deltage i ovennævnte forløb, kan du indgive interessetilkendegivelse her og du bliver kontaktet.

Du finder tilmeldingslink her

Erhvervshusene · CenSec Center for Defence, Space & Security · Lifestyle & Design Cluster · Dansk Industri · Danmarks Erhvervsfremmebestyrelse · Enterprise Europe Network · Den Europæiske Union – Den Europæiske Fond for Regionaludvikling – Vi investerer i din fremtid