

Internationalisering

Checklista:

För att minimera riskerna och öka sannolikheten för att lyckas är det viktigt att planera ordentligt före och under internationaliseringsprocessen.

A. STRATEGISKA ÅTGÄRDER PÅ HEMMAPLAN

1. Varför internationalisering? VARFÖR?

- tillväxt
- konkurrens
- möjlighet
- efterfrågan
- marknadens övriga förutsättningar
- innovation

2. Kartläggning av förutsättningar VAD?

- erbjudande/ kundlösning
- resurser (finansiering, likviditet, kompetens, arbetskraft)

3. Kartläggning av marknaden TILL VEM?

- kundgrupper
- kundsegment
- kommunikation/ kontakter

B. OPERATIVA ÅTGÄRDER PÅ MÅLMARKNADEN

4. Marknadsplan HUR?

- leveranssätt
- kanaler
- samarbetspartners
- verksamhetsform (ensam el. med partner)

5. Marknadsundersökning VART?

- potentiella målmarknader
- marknadsanalys (konkurrenssituation, segment, färdig eller potentiell efterfrågan, risker)
- val av målmarknad

6. Utveckling av den egna verksamheten HUR FÖRÄNDRA?

- anpassning av produkt/ tjänst eller lösning
- utveckling av egna verksamhetsprocesser (logistik, information, styrverktyg)

7. Partnerskap och samarbetsform MED VEM?

- partnerkartläggning och analys
- val av partner
- roll och ansvarsfördelning
- kostnadsansvar
- rapportering
- tidplaner
- riskhantering (hur delar man på ansvaret?)

8. Starta verksamheten

- utbildning av partners och kunder
- investeringar
- marknadsföring
- försäljning