

# Ramverk export

## Ett förhållningssätt till era kunder och era interna processer

### Målgrupp

Företag som har som ambition att starta en exportverksamhet.

Företag som redan är igång med sin exportverksamhet.

### Mål och syften

Efter genomfört projekt kommer ni att ha utvecklat kunskaper och färdigheter som kommer att göra er tryggare i er dialog med distributörer och återförsäljare. Ni kommer att ha en tydlig samsyn och en förståelse för hur ni ska förhålla er till era internationella kunder.

### Innehåll

Ramverkets olika delar

Samsyn internt/externt

Kritiska frågor

Affärsmodeller

Förväntningar på samarbeten

Erfarenheter och lärdomar

Syften och mål

Kontakter och ansvar

Implementering



## Vad menar vi med ramverk för export?

Mycket av det som avtalas och sker mellan dig och din kund regleras genom ett så kallat exklusivt eller icke exklusivt distributör- eller återförsäljaravtal. När vi diskuterar exportramverk bygger det på att tydliggöra ert företags förhållningssätt till era kunder, upprätta en samsyn kring hur man internt/externt agerar runt både samarbetet och viktiga frågor för en framgångsrik affärsutveckling. Ofta tar man för givet att kunden förstår er ambition och välvilja men minsta otydlighet kan också uppfattas som att ni har en dold agenda.

Tillsammans med er sätter vi upp lämpliga och viktiga kriterier och frågeställningar som sedan diskuteras och analyseras. Därefter sätter vi upp lämpliga förslag på åtgärder som kommer att skapa en bättre samsyn internt och en bättre förståelse för hur ni kan kommunicera med era kunder.

**Kontakta oss på Gate 88 så berättar vi mer.**

**Mail: [info@gate88.se](mailto:info@gate88.se) Tel: 0910 106 06**