

5 vigtige overvejelser

*når du vil ind på
nye markeder*



Få styr på referencerne

01



Kortlæg dine aktiviteter i Danmark og analyser, hvordan dit produkt klarer sig.

Vælg et marked og forstå det



02



Visk tavlen helt ren og undersøg alt
på ny i det nye marked.

Kend lovgivning, standarder og godkendelser

03



Du kan ende med at stå med et godt produkt, som ingen vil købe, fordi det ikke lever op til de lokale standarder.

Tilpas produktet

04



Tag din kulturanalyse i hånden og lav justeringer, så dit produkt passer til din nye kundegruppe.

Lav et skarpt værditilbud

05



Det er uhyre vigtigt, at man er skarp på det, der egentlig er ens salgstale – og særligt når man går ind på et helt nyt marked.

Spørgsmål til internationalisering?

Tag fat i Hendrik

