



# EXPORTACCELERATOR GÖR AFFÄRER UTOMLANDS

LÅG RISK – TYDLIGA RESULTAT

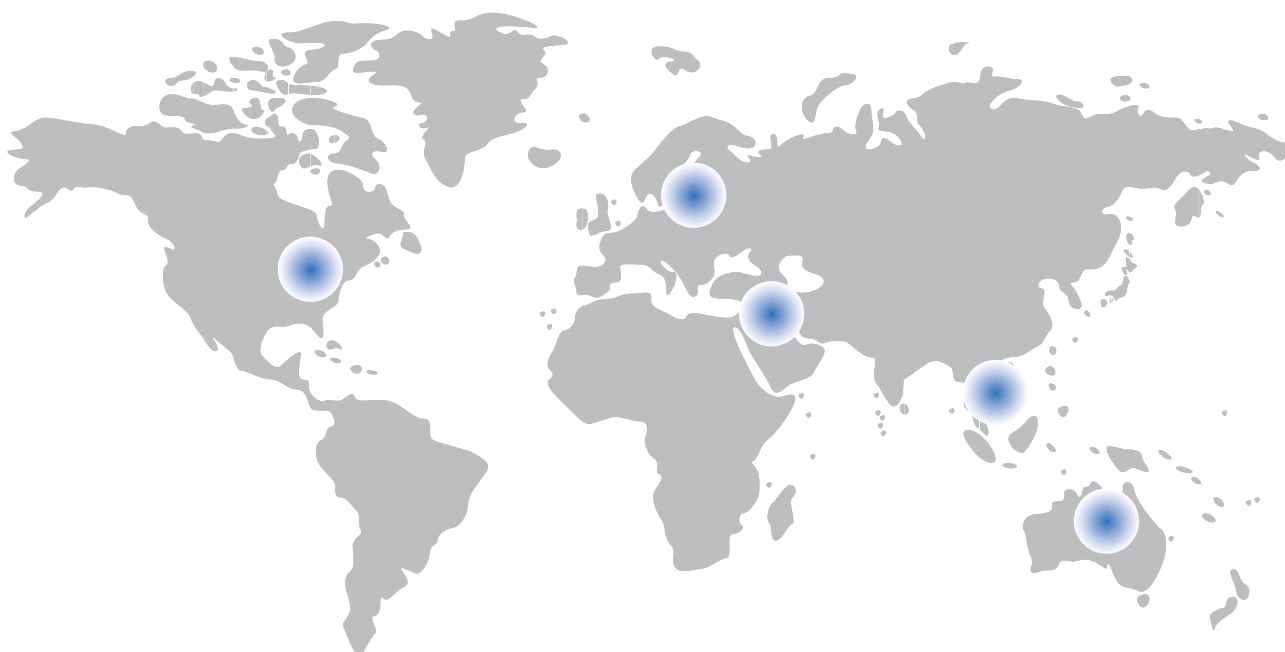
# EXPORTACCELERATOR– GÖR AFFÄRER UTOMLANDS

## LÅG RISK – TYDLIGA RESULTAT

Vill du expandera utomlands och ta dig in på nya marknader? Vår exportaccelerator hjälper er komma i gång, arbeta med experter som själva framgångsrikt navigerat exportprocessen. Ni får en dedikerad kontakt och tillsammans bygger vi upp nya marknader för ert företag. Vi hjälper dig att skapa kontakter med kunder, agenter och distributörer. Vi tar hand om det praktiskt, tillsammans med utvalda regionala samarbetspartners planerar vi besök och möten på utvalda marknader och följer upp tills vi får affärer.

Våra tjänster, din framgång:

- Utvärdering av era exportförutsättningar, utveckla er exportplan
- Interim ledning av er Exportavdelning
- Vi planerar och bokar besök med potentiella kunder, agenter och distributörer
- Regionala dedikerade team för att hantera aktiv försäljning och sociala medier
- Regionala tjänster inom administration, juridik och redovisning
- Rekryteringar, vi kan etablera kontor eller produktion



# EXPORT ACCELERATOR

Exportacceleratoren skapar snabba resultat med begränsad budget. Programmet är uppdelat i sex moduler, målet är att du inom sex till tolv månader ska ha tecknat nya exportaffärer, direkt med kunder eller genom återförsäljare. Vi erbjuder kvalificerade ledare och specialister på timbasis. Vårt team är tillgängligt för dig till en bråkdel av kostnaden att anställa egen personal.

## SEX STEG TILL LYCKADE EXPORTAFFÄRER

- 1. Redo för Export:** Vi bedömer er exportberedskap, är ni redo att skapa internationella värden? Vi utvärderar er affärsplan, personal, ekonomi, juridik, marknadsföring, ledning och konkurrenskraft.
- 2. Screening och kontakt:** Med hjälp av vårt nätverk och sökverktyg identifierar vi potentiella kunder och återförsäljare. Vi bokar och förbereder möten där ni får möjlighet att presentera ert företag och se på förutsättningarna för vidare samarbete.
- 3. Res och besök:** Vi planerar och genomför gemensamma resor där vi besöker era potentiella kunder och partners. Ni får möjlighet att lära känna både människorna, kulturen och företagen. Vi agerar er lokala guide och representerar er på våra gemensamma besök. Vi tar hand om allt det praktiska inför era besök, från planering till uppföljning.
- 4. Förhandla kontrakt:** Vi leder och stöttar er genom hela processen för att skriva kontrakt med utvalda kunder. Processen stöds av vårt team på plats, Att ha en lokal representant förkortar språk- och kulturbarriärer samt bygger bättre lokalt förtroende. Resultatet är att vi snabbare kommer till avslut med era nya kunder.
- 5. Utveckla exportaffären:** Gratulerar till er ny exportaffär, det är nu arbetet börjar för att leverera för att överträffa kundens förväntningar. Att ha kontinuitet och regional närvaro är oftast en förutsättning att agera snabbt och ta vara på möjligheter. Vi säkerställer att du har rätt personal på plats och ni kan enkelt skala upp verksamheten efterhand era affärer expanderar.
- 6. Momentum:** För att skapa dragkraft kan vi ta hand om era lokala sociala medier, hemsidor och marknadsföring. Genom att vara aktiv på lokala språk, med ett erbjudande som är anpassat till er målgrupps kulturella preferenser driver vi kunskap om ert varumärke, produkter och tjänster.

## NOTIC – THE CHANGE!

Notic grundades 2015 med fokus på att hjälpa företag strukturera sina processer och förbättra ledarskap av Niklas Hägerklint. Som nyexaminerad Civilekonom gick jag 1997 Exportrådets Exportsäljarprogram och har sedan dess arbetat internationellt som säljare, säljchef, affärsområdeschef och VD. Vi erbjuder affärsrådgivning, finansiering och stöd vid omstrukturering. Vi arbetar med att accelerera export och erbjuder utländska bolag svensk representation.

Under de senaste turbulenta åren hör vi från många företagare att det finns ett uppdämt behov av att resa och skapa nya affärer. Därför tar vi tillvara på våra erfarenheter och erbjuder en strukturerad process för exportförsäljning till låg risk med hög potential.

*Niklas Hägerklint*



+46 793 34 52 52



hello@notic.se  
www.notic.se



Halmstad, Sweden