

ΤΑ 12 ΒΑΣΙΚΑ ΒΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Βήμα 1: Ελέγξτε αν εξάγετε για το σωστό λόγο.

Η απόφαση σας να εξάγετε πρέπει να είναι προσεκτικά μελετημένη για να αποφύγετε ένα λάθος που θα σας κοστίσει ακριβά.

Βήμα 2: Ελέγξτε αν είστε έτοιμοι να εξάγετε.

Μέσω ενός τεστ εξαγωγικής ετοιμότητας για να δείτε πόσο έτοιμοι είστε και τι χρειάζεται να βελτιώσετε.

Βήμα 3: Ετοιμάστε ένα εξαγωγικό πλάνο.

Ο συστηματικός προγραμματισμός καθορίζει τι θέλετε να πετύχετε και πως θα φθάσετε εκεί βήμα προς βήμα.

Βήμα 4: Επιλέξτε τις αγορές σας.

Η απόφαση σε ποια αγορά θα μπειτε αρχικά είναι κρίσιμη και πρέπει να είναι προσεκτικά μελετημένη και τεκμηριωμένη.

Βήμα 5: Συλλέξτε πληροφορίες.

Η γνώση του πώς θα επιλεγούν και θα συγκεντρωθούν αξιόπιστες και χρήσιμες πληροφορίες για μια ξένη αγορά είναι απαραίτητες για την επιτυχία.

Βήμα 6: Συγκεντρώστε στοιχεία για τις μεταφορές, την αποθήκευση, την ασφάλιση, την διασφάλιση και τις τραπεζικές διαδικασίες.

Χρειάζεται να καταλάβετε τις διάφορες επιλογές, τα έγγραφα αλλά και τις δυσκολίες που θα συναντήσετε.

Βήμα 7: Επισκεφτείτε την αγορά.

Ο καλός σχεδιασμός, οι συγκεκριμένοι στόχοι και η γνώση του τι ακριβώς ζητάτε στην πρώτη σας επίσκεψη, είναι απαραίτητα για να ωφεληθείτε πραγματικά.

Βήμα 8: Αποφασίστε με ποιο τρόπο θα μπειτε στην αγορά.

Οι κύριες επιλογές είναι να χρησιμοποιήσετε έναν αντιπρόσωπο, ή έναν διανομέα, ή να στηριχθείτε στις δικές σας δυνάμεις.

Βήμα 9: Σχεδιάστε προσεκτικά το μείγμα marketing και προώθησης.

Η προβολή στο εξωτερικό μπορεί να είναι ακριβή γι' αυτό ψάξτε καλά τις εναλλακτικές που υπάρχουν.

Βήμα 10: Οριστικοποιήστε τις τιμές σας.

Ψάξτε για τις τιμές, τις προσφορές, τις εκπτώσεις του ανταγωνισμού καθώς και τις τοπικές ανάγκες και καταναλωτικές συνήθειες. Χρησιμοποιείστε αναλυτική κοστολόγηση για να βοηθηθείτε να οριστικοποιήσετε την τιμολογιακή σας πολιτική.

Βήμα 11: Καθορίστε την προσέγγιση πωλήσεών σας.

Μελετήστε και καθορίστε τι χρειάζεται για μεγιστοποιήσετε τα αποτελέσματα των προσπαθειών σας.

Βήμα 10: Κρατήστε επαφή.

Οι παλιοί - σοφοί εξαγωγείς κρατούν πάντα επαφή με τους πελάτες και με τις εξελίξεις της αγοράς.