

## Bra att veta

### Tid

Programmet startar med en analys av företaget. Seminarierna hålls vid sex tillfällen. Parallellt sker individuell coaching på företaget.

### Avgift

15 000 kr exkl moms per företag. Avgiften är starkt subventionerad tack vare finansiering från Almi, Region Kronoberg, kommunerna i Kronoberg och EU. Programmets värde är ca 150 000 kr exkl moms.

### Plats

Träffarna sker på olika platser och ibland även hos de deltagande företagen.

### För mer information kontakta

Andreas Schroff, Almi 0470-70 74 09,  
Elisabet Forslund, Almi 0470-70 74 04,  
Pontus Sannéus, Almi 0470-70 74 02  
eller Karin Darlington,  
Business Sweden 070-468 77 33.

### Vad har liknande program inspirerat till?

#### Röster från tidigare deltagare:

”Vi har tillsammans med fem andra företag deltagit i ett Internationaliseringsprojekt för att lära oss mer om export. Vi står nu redo att ge oss ut på en internationell marknad med många nya intressanta glassprodukter.”

Richard Hertvig, VD och Delägare, Alvestaglass.

”Jag har lärt mig väldigt mycket. Dock måste man vara beredd på att göra en ordentlig insats själv. Ju mer jag gör, desto mer får jag ut av programmet.”

Johan Schmitz, Marknadschef, MSE Engineering.

# Inter

Tillväxtprogram för företag som vill växa internationellt

En investering för framtiden



växarena 2.0

almi



## Har du viljan? Har du potentialen?

Det här programmet vänder sig till företag som tycker att det är dags att hitta en ny internationell marknad. Vi söker företag och två deltagare per företag med uttalad målsättning att växa på en ny internationell marknad. Tillväxtprogrammet förmedlar kunskap, inspiration och erfarenheter om vad som är avgörande för att nå framgång internationellt.

### Mål

- Att ditt företag ska växa på en ny eller befintlig internationell marknad.
- Att ge dig ett nätverk av företagsledare med internationella ambitioner.
- Att förmedla erfarenheter och kunskaper om vad som är avgörande för att lyckas med en internationell satsning.
- Minst två nya utländska affärskontakter.
- Att ditt företag på fem år ska ha fördubblat omsättningen med bibehållen lönsamhet.

### Innehåll

Hos de företag som deltar genomförs en analys där företagets vilja, ambition, styrkor och svagheter analyseras. Analysen presenteras och stäms av med företaget.

Programmet innehåller ca 6 träffar. Datum för träffarna bestäms i samråd med deltagarna.

Under programmet har varje företag tillgång till en individuell rådgivare från Almi / Enterprise Europe Network och Business Sweden. Rådgivarna är ditt bollplank och hjälper dig med nödvändiga kontakter, tips, råd och verktyg.

## Tillväxtprogram

Efter en inledande analys deltar du i ett gemensamt utvecklingsprogram. Vid sex träffar, får du tips, idéer och verktyg för att lyckas med din internationella satsning.

### Exempel på innehåll:

- Vilken marknad skall man välja? Vilken potential har denna?
- Vilken säljkanal skall man välja?
- Vilka krav kan man ställa på agenter, återförsäljare, etc?
- Hur hanterar man kulturella skillnader i affärssituationer?
- Hur skriver man avtal? När har man ingått avtal?
- Behöver affärsidén anpassas till en internationell satsning?
- Produkt- marknad- och kundanalys.
- Var i värdekedjan befinner man sig med sitt erbjudande?
- Behöver tjänsten/produkten anpassas för en internationell marknad?
- Vad kostar en internationell satsning?

## Coaching

Träffarna genomförs i samarbete med Almi, Business Sweden, Enterprise Europe Network och externa konsulter. För att säkerställa att nödvändiga insatser i företaget genomförs och ge stöd att driva förändringsarbetet mot en internationell satsning ingår även individuell coaching.

### Löptid för programmet 7–8 månader



1. Analys och träff med företaget och framtagning av målbild.
2. Steps To Export 5–7 träffar med målet att arbeta fram företagets exportplan. Parallell coaching och implementering.
3. Träff kring avstämning, målbild och exportplan.
4. Coaching och implementering.