



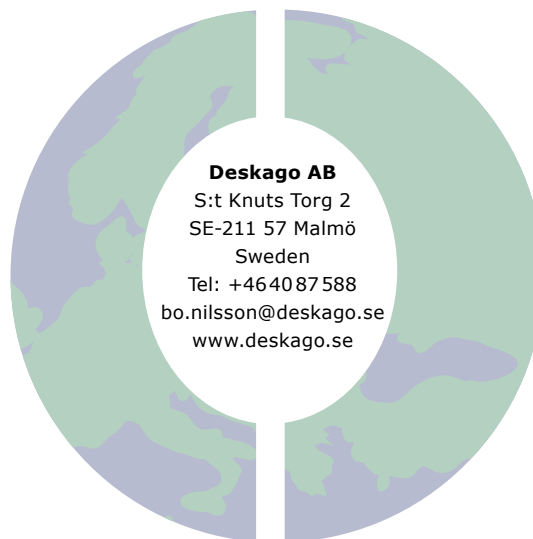
## GRINDSLANTEN

Deskagos grindslant till försiktiga och/eller skeptiska exportintressenter är ett inledande förutsättningslöst samtal om Ert företags nuvarande position på hemmamarknaden & Era exportfunderingar.

Målet med detta första möte är att komma närmare ett beslut att börja undersöka efterfrågan av företagets produkter internationellt.



Deskago grundades med målet att skapa långsiktiga värden för små- och medelstora företag genom att starta upp exportförsäljning eller öka existerande exportförsäljning.



**Deskago AB**

S:t Knuts Torg 2

SE-211 57 Malmö

Sweden

Tel: +464087588

bo.nilsson@deskago.se

www.deskago.se



**Deskago**

**Deskago**

www.deskago.se

## BO NILSSON BLIR DESKAGO

Efter mer än 20 framgångsrika år i svenska exportföretag som exportchef, projektledare, säljchef, marknadschef & VD i bl a Lars Weibull, Aimpoint, Axis Communications, Granuldisk, Acrimo/Metallhyttan, Precise Biometrics & EntreMatic/ASSA ABLOY är det dags för Deskago.

Deskago fokuserar på Ert företags affärsidé & produkternas attraktionskraft internationellt. Målet är att göra fler lönsamma affärer!

Med både bredd & djup vad gäller branscher, företag, produkter & kunder tillsammans med en väl prövad & lyckosam affärsnäsa, kreativitet & envishet skall samarbetet med Deskago resultera i nya affärspartners för Ert företag internationellt.



## VAD GÖR DESKAGO?

- Agent-/distributör-/återförsäljar-/kundsökningar för icke exporterande företag
- Agent-/distributör-/återförsäljar-/kundsökningar för exporterande företag för byte eller komplettering av affärspartner
- Internationella marknadsundersökningar
- Neutralt bollplank vid internationella affärsförhandlingar
- Affärstolk på tyska & engelska

## FÖR VEM?

- Företag med efterfrågade produkter i Sverige som önskar börja exportera
- Exporterande företag som vill in på en ny marknad eller behöver aktivera, komplettera eller byta ut existerande affärspartner
- Företag med exportambitioner som initialt önskar scanna av företagets internationella attraktionskraft
- Etablerade exportföretag som neutralt eller konfidentiellt vill se över sina exportmarknader & affärspartner

## VARFÖR?

- Öka företagets lönsamhet via ökade volymer på export
- Hemmamarknaden är mogen och/eller mättad
- Bli en internationell aktör i sin bransch
- Fler exportmarknader
- Missnöje med nuvarande affärspartner
- Behov av en neutral internationell marknadsundersökare
- Språk- eller kulturförbistring med internationella partners och kunder

## HEMLÄXAN

Ett axplock av relevanta frågor inför en exportsatsning?

- Vilka är våra kunder?
- Hur vill våra kunder köpa?
- Vem är kundens-kund?
- Finns det angränsande obearbetade segment?
- Vilka är produkternas säljargument?
- Behöver vi mellanled/återförsäljare?
- Finns det ett föreskrivande led?
- Marknadpriser & rabatter i Sverige & internationellt?
- Vilka är våra konkurrenter i Sverige & internationellt?
- Vilka är våra styrkor, svagheter, möjligheter & hot visavi våra konkurrenter.
- Krävs internationella godkännanden & tillstånd?
- Har vi organisatorisk & finansiell beredskap för exporttillväxt?

