

## EKSPORT MED FASHION ACCELERATOR

### Hvad er en modevirksomhed uden eksport?

Det står klart, at eksport er et helt centralt område for vækst og på mange måder nøglen til en større succes og omsætning. I Fashion Accelerator sætter vi nu fokus på området i samarbejde med Werner Danvøgg fra TEKO og Mette Georgi fra Aspire Management. De to eksperter giver hver deres vinkler på området og sætter os i søen med værktøjer til videre udvikling.

### Sted:

Dansk Arkitektur Center, Strandgade 27 B, 1401 København K

### Tidspunkt:

Den 29. oktober 2009 kl. 09.00 – 16.00.

### Program:

Formiddag kl. 09.00 - 12.00

v. Werner Danvøgg, TEKO

Planlæg din eksport	Baggrunden for dine eksportovervejelser – Hvad er din motivation?
Analyser dig frem	Markedsanalyser – Hvilke markeder skal jeg vælge og hvorfor? Konkurrentanalyse – Hvorfor er mine konkurrenter interessante? Distributionsanalyse – Hvordan finder jeg afsætningskanalerne? Medieanalyse – Hvorfor og hvordan finder jeg eksponering?
Diskussion	Erfaringer med eksportplanlægning – hvordan gør du?
Gør dig overvejelser I	Er din organisation/virksomhed gearret til eksport? Kulturovervejelser – hvorfor nu det? Informationsindsamling og assistance – hvor finder jeg det? Hvad skal min markedsføringsplan indeholde?

Frokost kl. 12.00 – 13.00

Lækker buffet fra Dansk Arkitektur Center.

Eftermiddag kl. 13.00 – 15.00

v. Mette Georgi, Aspire Management

Gør dig overvejelser II	Hvornår er virksomheden parat til internationalisering? Hvordan forbereder virksomheden sig på en internationalisering? Hvordan entres på markedet, agent / distributør, egen organisation - muligheder og udfordringer ved valg af samarbejdsform
Samarbejdspartneren	Den gode agentaftale – hvad skal den indeholde? Det langsigtede samarbejde – værktøjer til det daglige samarbejde
Markedsføringen	Markedsføring – skal vi deltage på messer? Eksportstrategi, markeder, budgettering, investeringer Internationaliseringens Do's and Dont's
Eksempel på succes	CASE – eksempel på en succesfuld internationalisering