CNR
EKSPORT-USA.DK

Stå stærkt på det amerikanske marked

HAR DU MODET – SÅ HAR JEG MODELLEN

Vi tager en dag ud af kalenderen, hvor vi i fællesskab stiller skarpt på din forretning og potentialet i USA. Jeg deler min erfaring, så du får set på mulighederne med nye øjne og bliver klar til "next step".

Værdi

Jeg sikrer gennem processen, at vi kun træffer beslutninger, der sikrer at:

- din virksomhed beholder sin "freedom to operate"
- vi har fokus på at et fremtidigt setup understøtter virksomhedens langsigtede strategi
- at virksomhedens potentiale udnyttes optimalt. Vi laver ingen hurtige "hovsa-løsninger".

Når dagen slutter har du et klar overblik over hvad "next step" er i din forretning.

Din investering i din virksomheds fremtid på verdens største marked:
DKK 15.000,- excl moms og eventuel kørsel.
(Forudbetalt ved aftalens indgåelse).

COURAGE-Modellen

Med afsæt i mere end 10 års arbejde i USA har jeg udviklet COURAGE-Modellen, der tager din virksomhed omkring de vigtigste forhold når du skal skabe succes på det amerikanske marked.
Modellen er centreret om de tre vigtigste elementer:

- Dine ideelle kundesegmenter
- På hvilke markedet i USA du finder disse ideelle kunder
- Hvordan du skaber det bedste setup, der kan sikre at din forretning kan skaleres.

Vi benytter den workbook, som jeg har udarbejdet til COURAGE-Modellen, og vi forankrer vores viden, så du er klar til "next step"

Viden

Det amerikanske marked er en kompleks størrelse, og samtidig et særdeles attraktivt marked, der efterspørger produkter og ydelser, der ligger indenfor de danske styrkepositioner. Samtidig er konkurrencen ualmindelig hård og der er mange om buddet i USA, så din virksomheds værditilbud skal stå knivskarpt.

Siden 2006 har jeg arbejdet med at sikre danske virksomheders succes i USA og har oparbejdet en omfattende viden. En viden som jeg gerne deler med de virksomheder, der ønsker at investere i at

stå stærkt på det amerikanske marked

Charlotte Nytoft
+45 41609119
connect@cnr-consulting.dk
https://eksport-usa.dk
Copyright© 2023 – all rights reserved

Stå stærkt på det amerikanske marked

FORLØBET INDEHOLDER FØLGENDE:

1. PREP-STEP: INDLEDENDE DIALOG OM STATUS, MÅL OG AMBITIONER
   Inden dagen afsætter vi 45-60 minutter til en online-dialog hvor vi drøfter hvor virksomheden er i dag i forhold til USA, hvad har igangsat ønsket om at ændre på den nuværende situation. Og hvad er virksomhedens mål og ambitioner med at sætte fokus på det amerikanske marked.

2. EN MODIG DAG MED COURAGE-MODELLEN – kl. 9:30-15:30
   Warm-up - Du giver en dybere indsigt i virksomheden. Vi kommer omkring kunder, ideelle kundeprofiler, produkter, salgskanaler og value proposition som det er i dag – samt de markeder virksomheden i øvrigt sælger til.

   C-Customer – hvilke kundesegmenter tænker i at arbejde med på det amerikanske marked

   O-Obsessed with local markets – USA er ikke eet marked, så på hvilke sub-markeder i USA forventer du at finde din ideelle kunde

   U-Unfold cultural differences – vi dykker ned i kulturforskelle mellem Danmark og USA for at få en forståelse af hvor "mindset" og praksis er forskellige fra hjemme markedet.

   R-Right setup – hvordan ser kunderejsen ud, og hvordan skal din virksomheds værdikæde og team skrues sammen, så det bedst servicerer markedet og sikrer langsigtet profitabilitet

   A-Around the clock – hvor klar er din virksomhed til at arbejde på 6-9 timers tidsforskel fra Danmark

   G-Generate relations – at få succes i USA afhænger af din virksomheds evne til at opbygge og pleje relationer. Hvor og finder vi de cheer-leaders der skal være med til at bringe din virksomhed til succes.

   E-Exponential growth (and exit) – Hvad er målet med indsatsen, og har du tålmodighed til at succesen skabes, og er virksomheden klar til "ketchup effekten"

   Cool-down – Vi udarbejder en konklusion og overblik over det som jeg med min erfaring vil anbefale er "next step" samt prioriteringer fremadrettet.

3. POST-STEP: DIALOG OM EKSEKVERING AF "NEXT STEP"
   En øget USA-indsats er en beslutning, der skal forankres i topledelsen. Derfor er det min erfaring at "next step" lige skal vendes ved næste bestyrelsesmøde. Efter du som ejer har haft lejlighed til at drøfte udkommet af vores COURAGE-dag med din bestyrelse, så afslutter vi engagementet med et online evalueringsmøde hvor vi sammen kan beslutte om jeg skal med på næste del af rejsen mod USA, eller jeg kan pege virksomheden i anden retning.

Jeg er virksomhedens liasion, wing-woman og trusted advisor,
der sikrer "next step" af USA-projektet kommer sikkert i mål.

Spørgsmål og booking af forløb:

Charlotte Nytoft
+45 41609119
connect@cnr-consulting.dk
https://eksport-usa.dk
Copyright© 2023 – all rights reserved