

GÅ INTERNATIONALT



Modul 12

- * VEJEN TIL GLOBALT MARKED
- * INTERNATIONALE GENVEJE
- * FOREBYG FALDGRUBER



GA INTERNATIONALT

For de fleste iværksætterinder er det internationale marked en fjern drøm, ikke noget de beskæftiger sig med her og nu.

Interessant nok tænker flere mandlige iværksættere globalt fra starten. Og det opfordrer jeg også jer til: **tænk det internationale marked ind i jeres business drøm - ikke om fem-ti år, men allerede nu.**

Det vi skal **huske os selv på** er, at de udenlandske markeder er langt, langt større end de danske. Og danske produkter er ofte af høj kvalitet i forhold til de udenlandske.

Så vi har faktisk et fortrin - både fordi vi lever i et land med mere overskud til at tænke balanceret, men også fordi vi generelt er vant til et højt kvalitetsniveau.

Husk de udenlandske markeder består af mennesker

Så det er ikke sådan at du står lille dig foran et kæmpe anonymt marked af andre lande - du kender sandsynligvis nogle mennesker i andre lande, du kan opsøge og få råd og måske ligefrem hjælp af.

Det er i hvert fald en god start: find nogle af de mennesker, som bor i udlandet og spørg om de kender nogle, der kunne hjælpe dig.

Hvis ikke dine egne kontakter kan, kan deres kontakter, eller deres kontacters kontakter måske hjælpe. Et andet sted at starte er ved de **sprog**, du kender.

Hvis du er god til et andet sprog, er det oplagt at søge ind på det marked.

Husk også at det store udland faktisk kan være så tæt på som Norge, Sverige, eller bare en anden landsdel, end den du plejer at færdes i. Du kan starte med at lave en landing page med **en international smagsprøve** på dine produkter eller ydelser.

Og så samle mailadresser ind ad den kanal. Du kan også lave alliancer med folk i udlandet, der kan promote dine produkter og services.



Dit internationale eventyr starter med en beslutning

Du kan bruge agencies og andre hjælpere.

Som alt andet i din business starter dit internationale eventyr med en beslutning, herunder om at arbejde på to sprog.

Det er et større arbejde end at arbejde på et sprog, men det lønner sig i længden.

Få flere eksempler og tip i videoerne, og have fun.

Hjertelig tillykke med at du er nået helt til modul 12 - nu kan du starte forfra og bruge alle tip'sene på et nyt niveau.

Husk at det er muligt at få ny inspiration og hæve dig hurtigere til næste niveau ved at følges med næste års business netværk.

Kærlig hilsen Kirsten ❤️

Fokus & Implementering

Find gerne en makker eller en business celle, hvis du ikke har nogen, for det vil accellerere din proces. Del gerne dine indsigter i FB gruppen - det hjælper alle.

UGE 1 :

Hvem kender du i udlandet? Del gerne med din makker/celle - tilsammen har I dobbelt så mange kontakter.

UGE 2:

Hvad kunne du præsentere i udlandet? Lav en liste over ideer til hvad, hvem og hvordan. Del gerne med din makker/celle.

UGE 3:

Lav en præsentation på det sprog, du gerne vil nå. Fx en freebie på engelsk, et menupunkt på engelsk på din hjemmeside, en lille landingpage på engelsk, sådan at du har noget at referere udlændinge til.

Lav pral- udfordring - intention med din makker/celle.

UGE 4:

Lav en langsigtet plan for, hvordan du vil udvide ud over det geografiske område, du befinder dig i nu, hvor du bruger alle ideerne fra dette og de andre moduler.

Husk at det er det samme du skal gøre på dansk og andre sprog, så du ved godt, hvad der skal til.

Del gerne med din makker og i Fb gruppen.

Go for it! Og have fun.

Det har været en glæde at dele dette år med dig, og jeg har nydt at bevidne dine fremskridt.

Husk at keep up and you will be kept up.

