

**világítsa át vállalkozását! - munkalap**

A modul célja, hogy a kezdő exportőr az exportprojekt megvalósításának első lépéseként részletesen át tudja tekinteni a cég belső erősségeit és gyengeségeit, és útmutatást kapjon a fejlesztési lehetőségekre vonatkozóan. A munkalapok a fejezethez tartozó Útmutató elméleti anyagának struktúrájához igazodnak.

* Próbálja meghatározni cége stratégiai céljait – egyelőre hipotézisek felállításával! Amíg a célokat objektív adatokkal (piackutatással) nem támasztja alá, ezek csak feltételezések, de amint igazolta helyességüket, máris stratégiai célokká válhatnak.
* Gondolja át vállalkozása erősségeit és fejlesztendő területeit mintatáblázatunkhoz hasonlóan!
* Próbáljon konkrét megoldásokat találni a fejlesztés módjára!

Amennyiben a munkalapok kitöltéséhez vagy az eredmény értékeléséhez segítségre lenne szüksége, forduljon exporttanácsadójához!

**Stratégiai célok meghatározása – hipotézisek felállítása**

Ha eddig még nem végzett piackutatásokat, akkor is bizonyára vannak elképzelései a tervezett exportprojektről. Írja össze ezeket az elképzeléseket kérdéslistánk alapján!

Ha valamelyik kérdésre nem ismeri a konkrét választ, akkor induljon ki a hazai piaci tapasztalataiból, jelezze a válasznál, hogy ez „hipotézis", és írja le azt is, hogy mire alapozza ezt. Az alábbi példa segít értelmezni a feladatot.



|  |
| --- |
| Határozza meg a tervezett exportprojekt költségvetését! Mekkora összeget kíván erre a célra fordítani? (MENNYIBŐL gazdálkodhat?) |
|  |

|  |
| --- |
| Határozza meg, hogy az adott exportprojekt keretein belül mely országokat / régiókat célozza meg! (HOVÁ kíván exportálni?) |
|  |

|  |
| --- |
| Írja le, hogy a megcélzott országokban / régiókban a meghatározott célcsoportoknak mely igényeit tudná az Ön cége kielégíteni. Határozza meg a konkrét igényt, és a megoldásként nyújtott terméket / szolgáltatást! (MIT szeretne exportálni?) |
|  |

|  |
| --- |
| Írja le, hogyan fogja lebonyolítani az exportprojektet! Kiket von be a cégtől a projekt lebonyolításába? Milyen külső alvállalkozó partnerekkel kíván együttműködni? (HOGYAN képzeli az exportprojekt lebonyolítását?) |
|  |

|  |
| --- |
| Mennyi időn belül tervezi lebonyolítani az exportprojektet? (MIKOR szeretné elindítani az exportprojektet, és mikorra tervezi az első sikeres értékesítést?) |
|  |

**SW-elemzés**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Erősségek | Fejlesztendő területek |
| Menedzsment és HR |  |  |
| Marketing és értékesítés |  |  |
| Innováció és szellemi tulajdonvédelem |  |  |
| Termelés és szolgáltatás |  |  |
| Pénzügyi kapacitás |  |  |

**A fejlesztés módjai – megoldások**

Példa: ha az a probléma, hogy nincs exportmenedzsere a cégnek, és nem találnak alkalmas munkatársat erre a pozícióra, akkor külső szakembert kell felkérni a projekt lebonyolítására.

|  |
| --- |
| Minden egyes akadályozó tényezőhöz írja le, hogyan fogja ezeket megoldani! |
|  |

|  |
| --- |
| A cég mely erősségeire tudja alapozni az exportprojektet? |
|  |

**Mintatáblázat – példa**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Erősségek** | **Fejlesztendő területek** |
| **Menedzsment és HR** | * A cégvezető jól felkészült szakember, több országban dolgozott, két nyelven beszél, kiválóan tárgyal idegen nyelven is. * Három másik vezető beosztású munkatársunknak is van nemzetközi tapasztalata, és beszélnek angolul. | * Nincs a cégnek olyan munkatársa, aki kimondottan az exporttal foglalkozik, minden teher a cégvezetőre hárul. * A cég értékesítéssel foglalkozó alkalmazottai (mintegy 10 fő) csak magyarul beszélnek. |
| **Marketing és értékesítés** | * Jól ismerik cégünket a hazai piacon. * A munkatársaink kiváló értékesítők a hazai piacon. * A válság ellenére is bővül a forgalmunk. * Színvonalas a honlapunk, pozitívak a visszajelzések. | * Bár itthon ismert a márkánk, külföldön teljesen ismeretlen, és a hozzá tartozó arculati elemek sincsenek jó minőségben kidolgozva. * A hazai értékesítőinknek nincs nemzetközi tapasztalatuk. * A honlapunk magyar nyelvű. Eddig nem kommunikáltunk angolul és a célpiacok nyelvén. * Az ügyfeleket az értékesítőink Excel táblázatokban tartják nyilván, nincs központi adatbázisunk. |
| **Innováció és szellemi tulajdonvédelem** | * Van saját innovatív termékünk, amelyet szabadalmaztattunk a hazai piacon. | * Az innovatív terméket egyelőre csak néhány helyen sikerült értékesíteni. * A termékfejlesztés néhány munkatárs ad-hoc ötletére épül, nem az igényfelméréseken / piackutatáson alapul. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Termelés és szolgáltatás** | * Kiváló minőségű termékeket gyártunk. * Rendelkezünk tartalék kapacitással. | * A tartalék kapacitásunkat nem tudjuk kihasználni. * A gépsor nem eléggé rugalmas, nem tudjuk könnyen változtatni a legyártandó termékeket. |
| **Pénzügyi kapacitás** | * Rendelkezünk pénzügyi tartalékokkal. * Hitelképesek vagyunk. | * Az árbevételünk csökkent a válság miatt, minimális nyereséget értünk el az elmúlt három évben. * A csökkenő nyereségesség miatt visszafogtuk a beruházásokat is, így csökkent a versenyképességünk a konkurenciával szemben. |