

**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.
 |