

## PUNKTY DO ROZWAŻENIA PRZED ROZPOCZĘCIEM EKSPORTU

Zanim podejmiemy decyzję rozpoczęcia eksportu, pomyślmy o zasobach i wiedzy, które nasz biznes już posiada oraz o zmianach, jakich być może będziemy musieli dokonać.

Należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

### OCZEKIWANIA

- Czy nasze cele związane z eksportem są jasne i osiągalne?
- Czy wiemy, jak się eksportuje i co jest potrzebne dla osiągnięcia sukcesu?
- Czy jesteśmy otwarci na nowe sposoby prowadzenia biznesu?

### PERSONEL

- Czy nasi pracownicy są w stanie sprostać dodatkowym wymaganiom związanym z eksportem?
- Czy zespół pracowników pragnie sukcesu na nowych rynkach?
- Czy jesteśmy w stanie szybko odpowiedzieć na pytania klientów?
- Czy mamy pracowników o umiejętnościach marketingowych odpowiadających standardom innych kultur?
- Jak poradzimy sobie z barierą językową?

### ZASOBY FINANSOWE I PRAWNE

- Czy jesteśmy w stanie zebrać wystarczający kapitał lub uzyskać kredyt aby wyprodukować nasz produkt lub dostarczyć nasze usługi?
- Czy będziemy w stanie znaleźć sposoby na ograniczenie ryzyka finansowego związanego z handlem międzynarodowym?
- Czy mamy do dyspozycji ludzi, którzy będą mogli doradzić nam w sprawach prawnych i podatkowych związanych z eksportem?
- Jak poradzimy sobie z innym systemem monetarnym?
- Czy nasza własność intelektualna będzie chroniona?

## KONKURENCYJNOŚĆ

- Czy mamy wystarczające zasoby aby prowadzić badania rynku?
- W jaki sposób planujemy wejść na rynki eksportowe?
- Czy nasz produkt lub usługi będą przydatne na nowym rynku głównym?

## PROFIL KLIENTELI

- Kto używa już naszych produktów lub usług?
- Czy są nasze produkty w ogólnym użyciu czy są ograniczone do konkretnej grupy?
- Czy są one popularne wśród określonej grupy wiekowej?
- Z demograficznego punktu widzenia, czy istnieje specyficzna grupa klientów, która używa naszych produktów lub usług?
- Jakie czynniki natury klimatycznej lub geograficznej mają wpływ na użycie naszych produktów lub usług?

## MODYFIKACJA PRODUKTU

- Czy potrzebne są modyfikacje aby przystosować nasz produkt na potrzeby zagranicznego rynku?
- Jak długi jest okres przechowywania naszego produktu? Czy okres ten zostanie ograniczony z powodu czasu spędzonego w transporcie?
- Czy opakowania są kosztowne? Czy mogą one być łatwo zmodyfikowane aby sprostać wymaganiom zagranicznych klientów?
- Czy potrzebna jest specjalna dokumentacja? Czy musi ona odpowiadać przepisom natury technicznej lub innej?

## TRANSPORT

- Jak łatwo można przetransportować nasz produkt?
- Czy dodatkowe koszty transportu będą problemem przy ustalaniu konkurencyjnej ceny?

## PRZEDSTAWICIELSTWO NA MIEJSCU

- Czy produkt wymaga montażu przez osoby wykwalifikowane, lub innych specjalnych umiejętności technicznych?
- Czy potrzebna jest obsługa po sprzedaży? Jeśli tak, czy jest ona dostępna na miejscu, czy też będziemy musieli sami o nią zadbać? Czy mamy wystarczające zasoby aby temu sprostać?

## EKSPORT USŁUG

- Jeżeli eksportujemy usługi, co jest w nich specjalnego lub unikalnego?
- Czy nasze usługi uważane są za światowej klasy?
- Czy będziemy musieli zmodyfikować nasze usługi aby wziąć pod uwagę różnice w języku, kulturze i sposobie prowadzenia biznesu?
- Jak planujemy dostarczać nasze usługi: osobiście, wraz z miejscowym partnerem czy drogą elektroniczną?

## MOŻLIWOŚCI PRODUKCYJNE

- Czy będziemy w stanie zajmować się jednocześnie istniejącymi klientami w kraju i nowymi klientami zagranicą?
- Czy będziemy w stanie zadbać o zagranicznych klientów jeśli wzrośnie miejscowy popyt?