

## Έλεγχος Εξαγωγικής Ετοιμότητας

Η άσκηση αυτή ελέγχει την εξαγωγική ετοιμότητα της επιχείρησής σας ώστε να προετοιμαστείτε καλύτερα και να μειώσετε τους κινδύνους της εξαγωγικής σας δραστηριότητας. Ο έλεγχος αφορά στις δυνατότητες αλλά και στις αδυναμίες της επιχείρησής, στα παραγόμενα προϊόντα και υπηρεσίες, στις δραστηριότητες marketing, στην οργάνωση και διοίκηση, στις παραγωγικές δυνατότητες, στην χρηματοοικονομική ευχέρεια, στις δυνατότητες έρευνας αγορών και, το κυριότερο, στην δέσμευση χρόνου και πόρων για μια συστηματική εξαγωγική ανάπτυξη.

### Ο Έλεγχος Εξαγωγικής Ετοιμότητας:

- Προσθέτει αξία με εξειδικευμένες πληροφορίες σχετικά με τη χώρα ή τον κλάδο και τις εξαγωγικές ανάγκες της επιχείρησής
- Προτείνει τρόπους και διαδικασίες επίλυσης προβλημάτων κατά τη διαδικασία των εξαγωγών.
- Αξιολογεί και προτείνει τις καλύτερες τακτικές που θα σας δώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

### ΤΜΗΜΑ 1 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

- Έχετε θέσει κάποιου είδους στόχους για τις εξαγωγές σας?
- Ποια είναι τα βασικά σας κίνητρα για τις εξαγωγές?
- Έχετε μία ξεκάθαρη έγγραφη περιγραφή των πιθανών αγοραστών σας, ή πιθανό προσδιορισμό του ποιοι μπορεί να είναι, πού κτλ;
- Μπορείτε να καταγράψετε τι αγοράζει η κάθε κατηγορία αγοραστών σας και γιατί?
- Γιατί να προτιμήσει τα δικά σας προϊόντα?
- Έχετε αναλύσει τις πραγματικές ανάγκες των πιθανών πελατών σας και τις πραγματικές ωφέλειες που έχουν αγοράζοντας το δικό σας προϊόν?
- Διαθέτει η επιχείρησή σας κάποιο επιτυχημένο προϊόν στην Ελληνική αγορά;
- Έχετε σαν επιχείρηση δημιουργήσει κάποιο πλάνο μάρκετινγκ εξαγωγών με ξεκάθαρους στόχους και στρατηγικές ανά χώρα;
- Γνωρίζεται ποια είναι η άποψη των καταναλωτών για τα δικά σας προϊόντα και για αυτά των ανταγωνιστών?
- Έχετε σκεφθεί ποιες προτεραιότητες των καταναλωτών δεν ικανοποιείτε επαρκώς και ποια χαρακτηριστικά του προϊόντος σας πρέπει να βελτιώσετε και?
- Έχετε διερευνήσει την πιθανότητα να προσαρμόσετε τα χαρακτηριστικά των προϊόντων σας πέρα από αυτά των ανταγωνιστών σας σε σχέση με τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πιθανών αγοραστών σας για να βελτιώσετε της θέση σας στην αγορά;
- Πιστεύετε ότι ο στόχος μας "να δημιουργήσουμε πιστούς πελάτες" είναι ο πρωταρχικός μας στόχος, όταν εξάγουμε αρχικά σε μία ξένη χώρα;
- Έχετε διερευνήσει εάν ανταποκρίνεστε στις ειδικές τεχνικές και μη απαιτήσεις των πιθανών αγοραστών του προϊόντος σας;
- Είστε έτοιμοι να γράψετε μία στρατηγική παράδοσης του προϊόντος σας που θα βελτιώσει την θέση σας προς τους πιθανούς αγοραστές;
- Είστε έτοιμοι να γράψετε μία στρατηγική για χτίσιμο εικόνας του προϊόντος και της επιχείρησής που θα βελτιώσει τη θέση σας στην αγορά;
- Είστε έτοιμοι να γράψετε μία στρατηγική τιμολόγησης για το προϊόν σας που θα βελτιώσει την αγοραστική σας θέση με πιθανούς αγοραστές;

### ΤΜΗΜΑ 2 ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

- Πιστεύετε ότι γνωρίζετε καλά το "προϊόν σας" και δεν χρειάζεστε κάποια έρευνα Μάρκετινγκ /αγοράς στις χώρες που το εξάγετε;

- Έχετε μελετήσει την αγορά για να δείτε αν υπάρχει **ομάδα αγοραστών** στους οποίους μπορείτε να ανταποκριθείτε καλύτερα από τους ανταγωνιστές σας;
- Έχετε τα μέσα να **επικοινωνήσετε** με πιθανούς αγοραστές διεθνώς μέσω διαφήμισης και προώθησης;
- Έχετε αναπτύξει ξενόγλωσσο web site και σε ποιες γλώσσες? Απευθύνεται στον τελικό καταναλωτή ή στους ενδιάμεσους?
- Έχετε τα μέσα να επικοινωνήσετε με πιθανούς αγοραστές διεθνώς μέσω συμμετοχής σε **εμπορικές εκθέσεις**, διανομή εντύπων και προσωπικές πωλήσεις;
- Γνωρίζετε το % εξόδων Μάρκετινγκ και προώθησης των προϊόντων σας στις χώρες εξαγωγών σας;
- Είστε έτοιμοι σε προσωπικό και διαδικασίες για να κάνετε **διεθνείς πωλήσεις** και να **διαπραγματευτείτε συμβόλαια** αποτελεσματικά;
- Έχετε προετοιμαστεί για να εντοπίσετε, επιλέξετε και **διαπραγματευτείτε όρους με αντιπροσώπους** με τρόπο που να σας δίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;
- Θεωρείτε ότι όλες οι χώρες ΔΕΝ είναι στο ίδιο στάδιο ανάπτυξης των προϊόντων σας ή της κατηγορίας που πουλάτε, που σημαίνει ότι άλλες είναι πιο ανεπτυγμένες και άλλες λιγότερο.
- Έχετε στην εταιρεία σας επαρκή γνώση των ειδικών απαιτήσεων των χωρών εξαγωγής, όσον αφορά τα συστατικά, συσκευασία, ετικέτα, σήμα κλπ, ώστε να καλύπτετε τις νομικές υποχρεώσεις και τις τοπικές προτιμήσεις των χωρών εξαγωγής σας;

### **ΤΜΗΜΑ 3 ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

- Η σημερινή **παραγωγική σας δυνατότητα** μπορεί να καλύψει ποσότητες που θα απαιτηθούν για μελλοντικές παραγγελίες εξαγωγών;
- Έχετε εδραιώσει ένα σύστημα που να διασφαλίζει το επίπεδο και τη **συνέπεια της ποιότητας** του προϊόντος που θα εξάγετε;
- Έχετε σύστημα διασφάλισης διαθεσιμότητας επαρκούς **ποσότητας πρώτων υλών** σε ευνοϊκό κόστος και τον κατάλληλο χρόνο;
- Έχετε σύστημα διασφάλισης **παραγωγής** για παραγγελίες εξωτερικού;
- Λάβατε μέτρα ώστε το μέσο **κόστος παραγωγής** της κάθε μονάδας προϊόντος να είναι τουλάχιστον στο επίπεδο των ανταγωνιστών σας;
- Διαθέτετε σύστημα **μείωσης του κόστους παραγωγής**;

### **ΤΜΗΜΑ 4 ΔΙΑΝΟΜΗ**

- Έχετε μελετήσει και προετοιμαστεί για τις **απαιτήσεις συσκευασίας**;
- Το προσωπικό σας γνωρίζει τις **εξαγωγικές διαδικασίες** και τα σχετικά έγγραφα;
- Έχετε στην εταιρεία σας αναπτύξει επαρκή γνώση των τρόπων μεταφοράς, κοστολογίων, ασφάλισης, μέσων, logistics επίσης γνωρίζετε και έχετε επιλέξει τον ενδεδειγμένο διεθνή freight forwarder, για τις χώρες εξαγωγών σας;
- Έχετε μελετήσει εναλλακτικές **μεταφοράς προϊόντων** για τις παραγγελίες εξωτερικού και επιλέξει την καλύτερη δυνατότητα βάσει κόστους και αξιοπιστίας;
- Πότε και γιατί το **κόστος μεταφοράς** των προϊόντων σας είναι υψηλότερο από αυτό των ανταγωνιστών σας; Μπορείτε να λάβετε μέτρα εξάλειψης αυτού του μειονεκτήματος;
- Προετοιμαστήκατε με **υλικά** που διασφαλίζουν τις απαιτήσεις αποθήκευσης των προϊόντων σας;

### **ΤΜΗΜΑ 5 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**

- Έχετε εκτιμήσει το **αρχικό κεφάλαιο** που χρειάζεστε για να ξεκινήσετε εξαγωγές και πότε αυτό απαιτείται;
- Μπορούν οι εταιρικοί σας πόροι για τις ξένες αγορές να αποδεσμευτούν χωρίς να **διακυβεύουν** την θέση σας στην εγχώρια αγορά ή τις μακροχρόνιες προοπτικές σας;
- Γνωρίζετε στην εταιρεία σας, τον τρόπο συνεργασίας σας με τους συνεργάτες σας στο εξωτερικό, το τρόπο εισπράξεων, διαδικασίες με τις τράπεζες κλπ;
- Έχετε υπολογίσει την **κερδοφορία** σας υπό διαφορετικές συνθήκες (π.χ. όροι πληρωμής, ποσότητες, χαρακτηριστικά προϊόντος, κίνητρα εξαγωγών, χρήση δυναμικότητας κτλ);
- Έχετε υπολογίσει το **ρίσκο** που μπορεί οι εξαγωγές να φέρουν στην εταιρεία σας και να λάβετε μέτρα προφύλαξης;

- Έχετε προετοιμαστεί να εκτιμήσετε την **αξιοπιστία των πελατών εξωτερικού** και να διασφαλίσετε την έγκαιρη είσπραξη από αυτούς;

#### **ΤΜΗΜΑ 6 ΑΝΑΛΥΣΗ & ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ**

- Έχετε αναλύσει και αιτιολογήσει την επιλογή των **αγορών στόχων** που προτίθεστε να εξυπηρετήσετε;
- Ξέρετε πόσους περίπου τελικούς καταναλωτές/χρήστες των προϊόντων σας διαθέτετε σε κάθε χώρα εξαγωγής των προϊόντων σας;
- Έχετε αναρωτηθεί πώς το εξαγώγιμο **προϊόν σας θα τοποθετηθεί** σε σχέση με τα χαρακτηριστικά και τις ιδιότητές του στην αγορά στόχο;
- Έχετε αποφασίσει ποιες **δυνατότητες** πρέπει να διαθέτετε για να εφαρμόσετε την στρατηγική σας;
- Έχετε ψάξει τις δυνατότητες και τις εναλλακτικές για το πώς προτίθεστε να επικοινωνήσετε (**προωθήσετε και διαφημίσετε**) στην αγορά;
- Έχετε αναλύσει και αναρωτηθεί πώς θα διασφαλίστε **επαρκείς ποσότητες** πρώτων υλών με την κατάλληλη ποιότητα και σε ευνοϊκό κόστος στον κατάλληλο χρόνο;
- Πώς θα διαμορφώσετε την **παραγωγική σας δυνατότητα** για να παράγετε και να παραδίδετε τις ποσότητες των παραγγελιών εξωτερικού;
- Πώς προτίθεστε να διασφαλίσετε την **έγκαιρη παραγωγή** των παραγγελιών εξωτερικού με ελάχιστο κόστος;
- Πώς θα πετύχετε το **επιθυμητό επίπεδο ποιότητας** για τα προϊόντα που θα εξάγονται;
- Πώς θα επιλεγούν και χρησιμοποιηθούν τα **δίκτυα διανομής** (αντιπρόσωποι, χονδρέμποροι, λιανέμποροι κτλ);
- Με ποιες **διαδικασίες** θα τηρείτε τα στοιχεία των συναλλαγών εξωτερικού;
- Έχετε κάνει τις απαραίτητες προβλέψεις & προϋπολογισμούς και αποτελέσματα χρήσης για τα επόμενα 2-3 χρόνια;

#### **ΤΜΗΜΑ 7 ΟΡΓΑΝΩΣΗ & ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΣ**

- Διαθέτετε ή μπορείτε να αποκτήσετε το απαραίτητο προσωπικό με γνώσεις και προσόντα για τις ανάγκες των πωλήσεων;
- Διαθέτετε ή μπορείτε να αποκτήσετε πόρους (χρήματα, χρόνο, κτλ) για τη διατήρηση επαρκούς επιπέδου κεφαλαίου κίνησης;
- Διαθέτετε ή μπορείτε να αποκτήσετε πόρους (χρήματα, χρόνο, κτλ) για την παραγωγή και παράδοση παραγγελιών εξωτερικού;

#### **ΤΜΗΜΑ 8 ΕΠΙΒΛΕΨΗ & ΒΕΛΤΙΩΣΗ**

- Έχετε αναπτύξει διαδικασίες ελέγχου που σχετίζονται με;
  - Ανταπόκριση σε αιτήματα πωλήσεων, προσφορές και κλείσιμο;
  - Διατήρηση επαρκούς επιπέδου κεφαλαίου κίνησης για τη λειτουργία και την παραγωγή των εξαγωγών
  - Την παραγωγή και παράδοση των παραγγελιών εξωτερικού και πώς μπορούν να βελτιωθούν;