

Vad är exportmognad?

Att exportera er turistprodukt kan ha många fördelar. Det ger ett breddat kundunderlag som kan ge möjlighet till ökad lönsamhet. Det kan också vara ett mycket bra sätt att förlänga säsongen. En förutsättning för att er verksamhet ska ha möjlighet att slå igenom internationellt är dock att den är exportmogen. Det finns vissa grundförutsättningar som ni bör beakta innan ni väljer att marknadsföra er internationellt. Fråga er till exempel:

- Språk - Vilka språkkunskaper finns i företaget? Kan kunden kommunicera med er?
- Standard – kan ni erbjuda vad utländska besökare förväntar sig? Har ni tagit reda på vad er målgrupp vill ha?
- Websidor och informationsmaterial – På vilka språk kan kunden få information, hur kan kunden boka, kan kunden få svar på förfrågningar inom 8 timmar?
- Lagar och regler – Följer företaget de lagar och regler som gäller? Resegaranti vid försäljning av paketresa, nödutgångar, hälsovårdsmyndighetens krav etc...
- Perspektiv – Vad är er roll? Ska ni arbeta själva mot den utländska marknaden eller passar ert företag bättre som underleverantör/del av ett större paket?
- Prissättning – Kan ni prissätta era produkter minst ett år i förväg? Har ni marginaler för provision (vanligtvis 12-30%)



Modell för export

(Källa: Visit Sweden)

Hur lyckas man med export? Vad behövs för att en entreprenör/destination skall vara framgångsrik på den internationella marknaden? En enkel modell:

1. Attraktiva exportmogna produkter/upplevelser och destinationer
2. Tillgänglighet till produkt/destination
3. Försäljning: Det skall vara enkelt att köpa för återförsäljare och slutkund
4. Analys och Marknadsföring: Skapa kännedom och viljan att boka

Alla delar samverkar – ingen kan uteslutas!