



Doelgroep

MKB-bedrijven die een groeistrategie volgen en deze groei op buitenlandse markten willen realiseren. Bedrijven die van incidentele internationale orders naar structurele buitenlandomzet willen groeien, of bedrijven die reeds internationaal actief zijn en nu een specifieke, nieuwe buitenlandse markt willen betreden.

Doel

Onderzoek de buitenlandse markt en ontdek wie je klant is en hoe je hen kan bereiken

Groepsbijeenkomsten

Gedurende negen weken vinden er zes groepsbijeenkomsten plaats. Tijdens deze bijeenkomsten volg je een masterclass over een specifiek onderwerp en presenteer jij jouw voortgang aan de andere deelnemers.

Praktijkopdrachten

Iedere week werk je zelfstandig aan praktijkopdrachten ter voorbereiding en afronding van de groepsbijeenkomsten.

Peer-to-peer

Je volgt het programma met een groep van maximaal acht ondernemers. Door regelmatig met elkaar de voortgang te delen en elkaar te voorzien van feedback leer je van elkaars fouten en successen.

Digitale omgeving

Om het programma effectief te doorlopen maak je gebruik van Microsoft Teams. In deze omgeving vinden de digitale sessies plaats en staan de praktijkopdrachten die je moet uitvoeren ter voorbereiding en afronding van de groepsbijeenkomsten.

Deelnemersbijdrage

€500,-

Meld je snel aan via [de website](#) i.v.m. beperkt aantal beschikbare plekken.

VOORBEREIDING

week vóór de start van het programma

MODULE 1 (live)

Donderdag 2 maart
09.30 –12.30 uur
(incl. lunch)

MODULE 2 (online)

Donderdag 9 maart
09.30 –11.30 uur

MODULE 3 (live)

Donderdag 23 maart
09.30 –12.30 uur
(incl. lunch)

MODULE 4 (online)

Donderdag 30 maart
09.30 –11.30 uur

MODULE 5 (online)

Donderdag 13 april
09.30 –11.30 uur

MODULE 6 (live)

Donderdag 20 april
09.30 –12.30 uur
(incl. lunch)

Marktonderzoek:

Onderbouw welke buitenlandse markt je wilt betreden of op welke markt je wilt groeien, en waarom.

Kennismaking en marktpotentie buitenlandse markt

(adres locatie volgt)

Maak kennis met elkaar en krijg inzicht in de trends en ontwikkelingen op de buitenlandse markt.

Decision Making Unit (DMU) buitenlandse klant

Krijg inzicht in welke personen betrokken zijn bij het aankoopproces van de buitenlandse klant.

Klantprobleem

Krijg inzicht in de verschillende problemen en alternatieve oplossingen van de personen, die betrokken zijn bij het aankoopproces.

Klantprobleem validatie

Valideer het ontdekte klantprobleem en krijg inzicht bij welk klantsegment je de buitenlandse markt gaat betreden.

Waardepropositie (online)

Ontdek of jouw oplossing de beste oplossing is voor het probleem van het klantsegment.

Verkoopkanalen en prijsstelling

Bepaal je distributie- en prijsstrategie op basis van inzichten uit je klantonderzoek.