

## Seminar beskrivelse

Titel på seminar: Go-To-Market Strategi Kina

Dato, varighed og tidspunkt: 15/1 2020 kl. 9.30 – 15.45 + 16/1 2020 kl. 9 – 15.15

Lokation: Århus

Konsulent: Heidi Larsen

Samarbejdspartner og kontaktperson: Lars Mønsted Nielsen

Beskrivelse af seminar og punkter til agenda:

Mange danske virksomheder, og især SMV'ere har et stort uforløst potentiale i forhold til eksport – og især når det kommer til Kina og det enorme potentiale der findes i den voksende middelklasse. Der findes svimlende tal for Kinas statistikker for markedet – men hvordan penetreres det succesfuldt? Hvordan får man del i forbrugsfesten, og får sine produkter reelt solgt til kinesiske kunder?

På dette seminar vil vi kigge nærmere på at få identificeret den enkelte virksomheds største vækst-potentiale, og dernæst hvordan den mest rentable og værdifulde plan vil se ud på både kort og lang sigt. Vi vil med afsæt i virksomhedernes potentiale og kerneydelse koncept-tilpasse til det kinesiske marked – og søge at komme nærmere på den kinesiske forbruger. Vi vil udvælge det rigtige fremtidige setup, og finde konkrete redskaber til hvordan en potentiel kinesisk partner udvælges – og hvordan vi sikrer os at han er den rette til opgaven. Alt sammen krydret med cases fra den virkelige verden – og input fra specialister og Kina-kendere.

**Om Heidi:** Heidi Larsen har bred erfaring med at udvikle Kina-strategier og samarbejder i tværkulturelle setup. Hun har en solid baggrund fra Supply Chain, og har desuden uddannelser i Innovation og Facilitering. Hun har bred brancheerfaring både med fysiske og digitale produkter og services – især fra mode og bolig-interiørbranchen. Med udgangspunkt i hendes to bøger (easily?) MADE IN CHINA! og (easily?) MADE FOR CHINA! Holder hun både workshops, træninger og keynotes på events under overskrifter som Kina, Forretningsudvikling og Innovation.

### Dag 1

**09.30: Registrering og kaffe**

**10.00: Velkommen**

**10.10: Forstå det kinesiske marked og din kinesiske kunde; fup eller fakta?**

**11.10: Identificer din virksomheds vækstpotentiale**

**12.30: Frokost**

**13.30: Case**

**14.30: Markedstilpasning af produkt**

**15.30: Afrunding**

**15.45: Tak for i dag**

### Dag 2

**09.00: Opsamling fra dag 1**

**09.15: Kinesisk forretningskultur**

**10.30: Go-to-Market strategi & partnerskaber**

**12.30: Frokost**

**13.30: Handlingsplan og Salgsstrategi**

**14.30: Next step – sådan kommer vi videre**

**15.00: Afrunding**

**15.15: Tak for i dag**

**Virksomhedernes udbytte:**

- At identificere potentialet for virksomheden på det kinesiske marked.
- At målrette eller konceptudvikle produkt eller ydelse til markedet.
- At øge virksomhedernes forståelse for kinesisk forretningskultur.
- At opnå indsigter om det kinesiske marked og målgruppe.
- At synliggøre nye processer og metoder til at kunne oprette effektive samarbejder med kinesiske partnere.
- At udarbejde konkrete handlingsplaner samt salgsstrategi for det kinesiske marked.
- At udvikle og styrke virksomheden og relevante medarbejdere i et brancherelevant netværk

**Metodiske overvejelser:**

Vi vil gøre brug af forskellige metoder og teorier undervej – dog vil det prioriteres at gøre seminaret så praksisnært og brugbart som muligt ved hjælp af konkrete og inspirerende cases, og oplæg fra fagfolk og eksperter.

Af specifikke teorier og metoder kan nævnes Business Model Canvas, Value Proposition, Gap-analyse og GANTT-kort som de mere forretningsnære principper, og partnerskabsmodeller som for eksempel Kraljic, Design Thinking og SCOR-modellen som de blødere teorier.

Seminaret består af to sammenhængende dage, og vil foruden det tæt pakkede program også indeholde et socialt element af netværk, der skal hjælpe til at fastholde virksomhederne i deres strategier efter seminaret – og samtidig skabe synergi-effekter i samarbejdsmodeller omkring fælles udfordringer på det kinesiske marked.

Bogen (easily?) MADE FOR CHINA! Om afsætning af danske varer på det kinesiske marked, indgår som materiale på seminaret og udleveres på 1. dag.

**Evt. uddybende kommentarer:**

Det tilbydes alle virksomheder at deltage på en gratis skype sesion efter seminaret, hvor Heidi hjælper med den videre udvikling eller forankring af handlingsplanen og strategien. Aftales individuelt med deltagerne.