

**Flere arbejdspladser i udkants Danmark!
Kun fantasien sætter grænser for skabelsen af nye arbejdspladser!**

Verdens suveræne bedste eksport set up!

*For at opnå øget vækst i Danmark er det nødvendigt med øget eksport fra små og mellemstore selskaber! Dette forstærker udbuddet af arbejdspladser formentlig mest i udkants Danmark!!
Dette kan styrke udkants Danmark!*

Det er populært at have et samarbejde med en dansk virksomhed, Danmarks omdømme er særdeles godt! Og dette skal optimeres gennem en professionel håndtering af alle udefra kommende henvendelser til vore Ambassader og ikke ved en forhånds sortering! For denne service skal der betales et mindre gebyr, der bekræfter seriositeten i henvendelsen.

Omkostningen for aktiviteten er en arbejdsplads i Handelsafdelingen, kontakten er en uafhængig person eller selskab, der er tæt knyttet til Udenrigsministeriet og erhvervsorganisationerne!

Da der er virksomheder, der ikke har erfaring i eksport, skal disse tilbydes hjælp for et mindre gebyr til udarbejdelse af tilbud, oversættelse, finansiering, forsendelse, transport (da importører ikke altid har optimale vilkår), forsikring o.s.v.

Aktiviteten skal være progressiv dynamisk og selvfinansierende!

Der er tale om omvendt markedsføring, hvor styrken i efterspørgelsen er fundamentet for aktiviteten! Efterspørgelse er konkret viden, markedsføring er tro og satsning på et marked!

Det politiske og etablerede system kan ikke abstrahere fra det etablerede! Markedsføring kræver kapital, håndtering af efterspørgelse kræver omstilling! Da alle har den samme teoretiske baggrund er det svært at abstrahere fra det etablerede. Min erfaring ligger til grund for dette setup!

En virksomheds stærkeste kort for udvikling og værdi øgning er medarbejderne!

En grundlæggende indgang til ændringer og udvikling er kapital! Min tilgang til ændringer er som udgangspunkt samme økonomi og/eller selvfinansierende med vægt på variable omkostninger med minimale faste omkostninger.

Sociale medier betyder ekstremt meget for gearing af efterspørgelsen!

En enkel strategi!

De største forhindringer for eksportør og importør er:

Sprog

Indsigt i import

Viden om eksport

Udarbejdelse af tilbud, garanti, betalinger, finansiering, transport og eks-/import regler!