

Trin 2: vurdere vigtigheden af følgende valgkriterier for din tilstedeværelse på det givne marked	Meget vigtigt	Delvis vigtigt	Mindre vigtigt
Markedspotentialet vurderes som stort - og ambitionerne er tilsvarende store – og det er vigtigt at udnytte potentialet optimalt	Datterselskab	Direkte salg	Distributør Agent
Markedet vurderes som risikabelt at operere på, hvorfor fleksibilitet og muligheden for at komme ud uden store omkostninger og risici er vigtigt	Direkte salg	Distributør Agent	Datterselskab
Eksportvirksomheden har de nødvendige ressourcer, kompetencer og erfaring	Datterselskab	Direkte salg	Distributør Agent
En sælger skal have flere produkter "i tasken" for at være interessant for kunden – og for at opnå rentabilitet i salgsarbejdet (produktet er ukomplekst og fylder forholdsvis lidt på kundens købsbudget)	Distributør Agent		Datterselskab Direkte salg
Produkterne bør lagerføres på markedet a.h.t. leveringstid	Distributør Datterselskab		Agent Direkte salg
Produkterne bør leveres med andre produkter a.h.t. stordriftsfordele	Distributør	Datterselskab	Direkte salg Agent
Hurtig adgang til kunder er vigtig for eksportvirksomheden – og der er store muligheder for komplementært salg	Distributør Agent	Datterselskab	Direkte salg
Etablerede kunderelationer er vigtige – salget er meget tillidsbaseret. Den emotionelle loyalitet er større end produktloyaliteten	Distributør Agent	Datterselskab	Direkte salg
Det tager lang tid – og kræver meget benarbejde – at sælge produkterne ind (købsprocessen er kompleks)	Datterselskab	Direkte salg	Distributør Agent
Det er (psykologisk) vigtigt, at ordrer håndteres på markedet	Distributør Datterselskab		Agent Direkte salg
Der er imagefordele forbundet med selv at være til stede på markedet – det sender et godt signal, og kunderne ønsker en så direkte kontakt til producenten som muligt	Datterselskab	Direkte salg	Distributør Agent
Der er stor risiko forbundet med at handle med slutkunder og de er svære at få forsikret	Distributør	Datterselskab	Direkte salg Agent
Der er store serviceopgaver forbundet med salget	Distributør Datterselskab	Direkte salg	Agent
Målgruppe, salgsproces, markedsføring, materiale etc. er ens fra land til land, Både produkt og salgsproces er forholdsvis standardiseret.	Agent	Direkte salg Distributør	Datterselskab
Prisen er presset og det er vigtigt at minimere (eksterne) omkostninger	Agent Direkte salg	Datterselskab	Distributør
Det er vigtigt at have mest mulig indflydelse på salgsprocessen. Og det er vigtigt at få så direkte feed-back fra markedet som muligt.	Datterselskab Direkte salg	Agent	Distributør
Det er vigtigt selv at kunne bestemme slutprisen	Direkte salg Agent	Datterselskab	Distributør