



## **HVAD ER DIGITALT SALG?**

Digitale salgskanaler vokser hurtigt verden over, og det giver nye markedsmuligheder for danske SMV'er, specielt inden for B2B og B2G. The Trade Council står klar til at hjælpe danske virksomheder med at udnytte det potentiale, udviklingen giver.

The Trade Councils digital sales advisory-team hjælper danske SMV'er med at komme ind på nye markeder eller udvide en eksisterende tilstedeværelse gennem digitalt salg. Vores rådgivere er placeret på 16 eksportmarkeder verden over, og kan tilbyde ekspertviden om nye eksportmarkeder og indsigter i mulighederne for lokal e-eksport.

## **HVAD KAN VI HJÆLPE MED?**

- **Digitale markedsmuligheder**  
Kortlægning af digitale markedsmuligheder, konkurrentanalyser, nøglepartnere og digitale salgskanaler, herunder digitale markedspladser.
- **Digitale udbudsprocesser**  
Undersøgelse og kobling af digitale udbudsmuligheder på platforme eller via udbudsportaler .
- **Digital go-to-market strategi**  
Udarbejdelse af en tilpasset digital eksportstrategi, inklusiv step-by-step implementeringsstrategi.
- **Praktisk opsætning af e-eksport**  
Rådgivning om lokale services, der kan hjælpe med alle dele af værdikæden, herunder sektorspecifik lovgivning.
- **Digital tilstedeværelse og markedsføring**  
Evaluering af hjemmesider i forhold til udtryk, tillid, lokal compliance, branding og identificering af markedsføringskanaler .