



Προτού ξεκινήσετε — Είναι η εταιρεία σας έτοιμη για εμπορική δραστηριότητα;

Σχεδιάζετε να εξάγετε ένα προϊόν για πρώτη φορά;

Πριν προχωρήσετε, ελέγξτε αν η εταιρεία σας είναι έτοιμη:

- Το προϊόν σας είναι ήδη επιτυχημένο στην εγχώρια αγορά σας ή σε άλλες χώρες της ΕΕ;
- Η εταιρεία σας έχει την ικανότητα να πωλεί το προϊόν σε ξένες αγορές εκτός της ΕΕ; Διαθέτει επαρκές προσωπικό, χρόνο, οικονομικούς και νομικούς πόρους;
- Δεσμεύεται η διοίκηση της εταιρείας σας να επεκταθεί σε εξαγωγικές αγορές εκτός της ΕΕ;
- Διαθέτει η εταιρεία σας ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό/εμπορικό/επιχειρηματικό σχέδιο με σαφώς καθορισμένους στόχους για τη στήριξη των εξαγωγών σε αγορές εκτός της ΕΕ;
- Διαθέτει η εταιρεία σας συγκεκριμένη στρατηγική για τον τρόπο εξαγωγής του προϊόντος στην εξαγωγική σας αγορά; Για παράδειγμα, μπορείτε να εξάγετε το προϊόν σας απευθείας στον αγοραστή σας στην εξαγωγική σας αγορά, όπως άλλη εταιρεία ή καταναλωτής, ή έμμεσα με την πρόσληψη τρίτου, όπως πράκτορα ή διανομέας. Τόσο οι άμεσες όσο και οι έμμεσες εξαγωγές μπορούν επίσης να υποστηριχθούν από πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου.
- Κατά περίπτωση, προστατεύεται η διανοητική ιδιοκτησία που σχετίζεται με το προϊόν σας στην εξαγωγική σας αγορά;
- Διαθέτει η εταιρεία σας την ικανότητα και την εμπειρογνωμοσύνη να προσαρμόζει το προϊόν της στις πολιτιστικές προτιμήσεις ή στα διαφορετικά τεχνικά πρότυπα σε χώρες εκτός της ΕΕ;

Προτού συνεχίσετε, εξετάστε προσεκτικά τις ανωτέρω ερωτήσεις και συζητήστε τα εντός της εταιρείας σας για να αποφασίσετε αν είστε έτοιμοι να συναλλάσσετε με χώρες εκτός ΕΕ, ή ποια μέτρα πρέπει να λάβετε για να προετοιμαστείτε για να το πράξετε.