



Checklista för att etablera marknads- och säljaktiviteter i England

1. Go-to-market plan

- ☐ Anpassning av existerande on-linetjänster för UK
- ☐ Teknisk integrering med brittiska partners
- ☐ Roadmap och budget
- ☐ Framtagande av affärsplan
- ☐ VD-stöd för styrelserapportering

2. Marknadsundersökning

- ☐ Identifiera och ta kontakt med nya kunder
- ☐ Identifiera konkurrenter och/eller potentiella partners
- ☐ Kartläggning av regelverk för dina produkter/tjänster

3. Säljstöd

- ☐ Lokalt kontor med kundmötesplats, internet, skrivare mm
- ☐ Framtagande av offerter och stöd vid RFQs
- ☐ Besöksplanering
- ☐ Representera företaget vid seminarier, workshops, kundevent

4. Marknadsföring

- ☐ Market brief: Används som offertunderlag för kontakt med marknadsbyråer
- ☐ Digital marknadsföringsstrategi
 - Leverans och design av hemsida
 - Skapande av regelbundna nyhetsbrev
 - Design och igångsättning av google-annonser
 - Etablering på sociala medier
- ☐ Marknadsmaterial: broschyrer, presentationer
- ☐ Thought leadership: White papers och referensmaterial
- ☐ Mässor och utställningar: Organisering och genomförande
- ☐ PR: Press releaser, fotografering och mediakontakter

5. Översättningar

- ☐ Se till att din marknadskommunikation sker på proffsig affärsengelska
- ☐ Videomaterial med brittisk voice over

6. Projektledning

- ☐ Uppehållande av nya och existerande kontrakt
- ☐ Leda och planera marknadsaktiviteter i UK
- ☐ Koordinera leveranser med leverantörer och partners