



| Spørgsmål | Jeres svar |
|---|------------|
| Kunne vi sælge vores ydelser i andre lande? Og hvordan? | |
| Er digitale kanaler nok, eller skal vi være fysisk til stede, eller have en salgspartner? | |

Sådan gør du

Brug spørgsmålene på denne og de to næste sider som inspiration til at få øje på hvor I kan vokse.



| Spørgsmål | Jeres svar |
|--|------------|
| Kan vi finde samarbejdspartnere i andre lande som kan styrke vores nuværende forretningsmodel? | |
| Kan de gøre noget billigere, noget bedre eller hurtigere? | |
| Åbner de op for en helt ny branche for os? | |



| Spørgsmål | Jeres svar |
|---|------------|
| <p>Har vores kunder en værdi tilsammen, som andre virksomheder vil kunne være interesseret i?</p> <p><i>(For eksempel til krydssalg ligesom når bankerne tilbyder pensions og forsikringsprodukter til deres kunder gennem andre selskaber)</i></p> | |



| Spørgsmål | Jeres svar |
|---|------------|
| <p>Har vi aktiver, som kunne udnyttes af andre, ikkekonkurrerende, virksomheder?</p> <p><i>(Eksempler kunne være et distributionsnetværk, forretninger med særlige beliggenheder, kontakter og adgang til bestemte kundegrupper, data om bestemte kundegrupper)</i></p> | |