

INVITATION

EKSPORTFORBERENDE WORKSHOP

DANISH DRINKS FOR DISTRIBUTION 2019

FOOD NATION DENMARK
VESTERBROGADE 4A, 4. SAL, AXELBORG
1620 KØBENHAVN V
18. JUNI 2019, KL. 09:00-14:30

PROGRAM

- 09:00-09:45** **Morgenmad og networking**
- 09:45-10:00** **Velkommen v/Maria Dyrby Nielsen, Food Nation Denmark, og Susanne Baden Jørgensen, Agro Business Park A/S**
- 10:00-11:00** **Forbered dig på eksport v/Claus Mortensen, Agro Business Park A/S**
Hvad skal man helt konkret gøre, når man skal omsætte vækstambitionerne til praktisk eksportsalg? Hvordan griber man arbejdet an? En effektiv eksportplan sætter ord på, HVORDAN væksten skal skabes fremfor bare at sætte tal på målet. Hvad skal go-to-market-strategien indeholde? Hvordan omsætter man strategi til handling? Få gode råd om, hvordan man undgår faldgruber. I grupper får I mulighed for at afprøve en case.
- 11:00-11:30** **Alkoholfrie ISH Spirits på internationalt eventyr v/Morten Sørensen, ISH Spirits**
Morten Sørensen tog 100 dage uden alkohol. Det blev starten på ISH, som har udviklet GinISH og RumISH - alkoholfrie alternativer til gin og rom. 18 måneder senere er ISH på hylderne hos over 350 forhandlere i Danmark og har netop lanceret i Sverige, Norge og UK og bragt deres samlede forhandlerliste op på over 1.000. ISH Spirits deltog på Danish Drinks for Distribution i 2018. Hør om rejsen, udfordringerne og få et indblik i, hvad fremtiden bringer for ambitiøse ISH Spirits.
- 11:30-12:00** **Muligheder på det kinesiske marked v/Casper Eskild, Oumeco**
Efterspørgslen efter danske varer i Kina stiger og stiger, men kræver grundig forberedelse og forståelse af forretningskulturen - og af de dynamiske regler i erhvervslivet og regeringens rolle heri. Oumeco er et handelsfirma, som har erfaringer med at få danske varer, inkl. vin, ind på det kinesiske marked, og de giver værdifuld indsigt i det kinesiske marked.
- 12:00-12:45** **Frokost og networking**
- 12:45-14:15** **Det gode kundemøde v/Kennet Pedersen, effectlab**
Forstå de forskellige typer af afsætningsformer på eksportmarkedet (agent, importør, etc.), inkl. hvad du skal være opmærksom på, når du vælger den bedste rute for din virksomhed - og bliv klædt på til det gode møde med agenten/indkøberen. Hvad lægger agenten/indkøberen helt konkret vægt på, når han/hun udvælger produkter til sit marked? Og hvad kan du gøre for at forberede det "gode kundemøde"?
- 13:45-14:00** **Sidste nyt om Danish Drinks for Distribution 2019 og Agro Business Parks inkubationsmiljø i København v/Susanne Baden Jørgensen og Claus Mortensen, Agro Business Park A/S**

TILMELDING

Deltagere i Danish Drinks for Distribution 2019 har fortrinsret til workshoppen, men der er enkelte pladser til andre interesse-rede producenter.
Tilmelding **senest den 13. juni 2019** her:
<https://bit.ly/2WqM7gv>

TRANSPORT & PARKERING

Københavns Banegård og Vesterport:
5 minutters gang.

Mulighed for parkering i [Axel Towers](#) parke-ringskælder, Axel Torv 2, 1620 København V:
5 minutters gang.

KONTAKT

Susanne Baden Jørgensen
Agro Business Park A/S
sbj@agropark.dk
T +45 2521 0812

