



trade office
zwolle area

Stairs2Ambition, vooraankondiging

Wat?

Een Trade Office (Kennispoort Regio Zwolle) programma voor MKB bedrijven met internationale ambities (EU). Met medewerking van Rabobank, BakerTillyBerk, Nysingh en Windesheim.

Het traject bestaat uit individuele gesprekken met een ervaren internationale ondernemerscoach, gezamenlijke thema avonden met een exclusieve groep ondernemers en een internationale marktanalyse van uw product of dienst. Tijdens dit traject ontwikkelt u een gerichte internationale groeistrategie voor uw bedrijf en verkrijgt u een stevig netwerk dat u als springplank kunt gebruiken.

Een exclusief groeitraject ter waarde van meer dan 5000 euro, met een eigen bijdrage van slechts 750 euro.

Waarom?

Binnen MKB bedrijven is behoefte aan kennis, netwerk en ervaring om te groeien op de internationale markt. MKB bedrijven die de grens over gaan groeien gemiddeld twee keer zo snel en creëren een hogere toegevoegde waarde. De Regio Zwolle heeft snelgroeiende bedrijven nodig om een economische toppositie te houden.

Voor wie?

Maximaal zestien geselecteerde ondernemers met buitenlandse groeiambities uit de regio Zwolle, voorwaarden:

- Nog niet (structureel) actief in het buitenland;
- Omzet 1mio tot 5mio en/of plus 10 werknemers

Tijdslijn Programma

Duur 6 maanden; 1 avondbijeenkomst per 4 weken; locatie afwisselend.

December/Januari 2017	Intake gesprekken en aanvraag International Business coach traject (RVO)
Februari 2017	Gesprek 1: Kick-Off International business coaching (status huis en tuin) Bijeenkomst 1
Maart 2018	Gesprek 2: International business coaching (potentiele markten buiten NL) Bijeenkomst 2
Februari / Maart 2018	Business Scan
April 2018	Bijeenkomst 3
Mei 2018	Gesprek 3: International business coaching (aktie plan) Bijeenkomst 4
Mei 2018	Bijeenkomst 5
Juni 2018	Gesprek 4: Afronding en evaluatie Afsluitende bijeenkomst

Partners Stairs2Ambition





trade office
zwolle area

Programma onderdelen

1. Intakegesprekken

Trade Office gaat met de deelnemers in gesprek om op te halen wat de vraagstukken van de ondernemer zijn gericht op de internationale ambities. Na wederzijdse instemming en acceptatie worden de subsidies voor u aangevraagd voor het totale traject.

2. Traject Stairs2Ambition, maatwerk en groepssessies

De inhoud van het traject wordt afgestemd op de ondernemers vraagstukken die naar boven komen bij de intake gesprekken. We combineren dit met een resultaatgerichte aanpak: interactief, leren van elkaar, ervaringen delen en reflecteren. Daarbij komen algemene thema's aan bod die belangrijk zijn bij de groei op internationale markten. Denk hierbij aan fiscale, juridische, bancaire en marketingvraagstukken. De avonden zullen gecombineerd worden met bedrijfsbezoeken.

Tussen de plenaire bijeenkomsten door zullen individuele gesprekken plaatsvinden.

De avonden zijn een combinatie van theorie, praktijk, bedrijfsbezoek en veel interactie.

3. BusinessScan, specifiek internationaal marktonderzoek

Trade Office voert tijdens het traject een bedrijfsspecifiek onderzoek naar nieuwe markten uit bij de deelnemers. De businessscan brengt voor het product of dienst de marktpotentie, marktkanalen en concurrenten in een buitenlandse markt in kaart. U krijgt toegang tot waardevolle internationale databronnen. Uitkomst is een specifieke marktanalyse die antwoord geeft op de gedefinieerde vertrekvraag van de ondernemer.

Kosten

De investering in dit traject bedraagt meer dan 5.000 euro per deelnemer.

De eigen bijdrage voor de ondernemer is slechts 750 euro!

Subsidies en bijdragen

Het individuele coachingstraject ter waarde van 2.400 euro wordt betaald vanuit het SIB programma (Rijksprogramma). De Business Scans worden gefinancierd vanuit het programma Go4Export (Provincie Overijssel). De stairs2ambition sessies worden mogelijk gemaakt door de inbreng van de bedrijfspartners Rabobank, Nysingh Rabobank, BakerTillyBerk en Nysingh. Windesheim is de kennispartner voor de marktanalyses.

Alle bedragen zijn excl. BTW.

Partners Stairs2Ambition

