Yhteistyö on uusi tapa ajatella liiketoimintaa

11.4.2019 Jyväskylä

Eeva-Liisa Lilja, Fennopromo Oy

Fennopromo

Yhteistyö on kilpailustrateginen keino muuttaa kiinteitä kuluja muuttuviksi

Fennopromo

Miksi ja milloin yhteistyö vie voiton yksin yrittämisestä

- Voit keskittyä omaan osaamiseesi, ja erikoistua siinä Suomen parhaaksi
- Yhteistyömalli tuo joustavuutta liiketoimintaan
- Pystyt reagoimaan markkinoiden muutoksiin nopeammin; verkosto elää koko ajan
- Et sido omia resursseja kiinteisiin kuluihin (koneet, laitteet, tuotantotilat, henkilöstö)
- Yhteistyöllä voit rakentaa kilpailuetua
- Pystyt käyttämään omaa yritystä laajempaa osaamis- ja resurssipoolia hyödyksesi
- Jokainen yhteistyökumppani tuo jotain uutta, selkeästi lisäarvoa tuottavaa yhteisöön
- Selkeä ansaintalogiikka on nähtävissä
- Läpinäkyvä toimintamalli, johon on helppoa lähteä mukaan
- Rahalliset ”porkkanat” yhteistyölle; julkinen tuki alkuvaiheessa

Fennopromo

Yhteistyöllä rakennetaan arvoketju loppuasiakkaasta tuotantoon. Toimiva arvoketju on toimivan yhteistyön tae

Fennopromo

Miten arvoketjut syntyvät

Tuote jaellaan
kanavassa
joka tuottaa
siihen lisäarvoa

**MAAHAN-
TUOJA
JAKELU-
KANAVA**

Loppuasiakas

Tuote konseptoidaan
ja designataan asiakaslähtöisesti +
tuotetaan tietoa jakelukanavaan
= YLIVOIMAINEN KILPAILUETU
”PAKETOIDAAN”

VTT, yliopistot,
tutkimuslaitokset ja
tuotekehittäjät
tuottavat tietoa =
lisäarvoa tuotteeseen

**VIENTIMYYJÄ
Edustaa useita
tuotteita,
tuntee
asiakkaat**

**TUOTTEISTAMINEN
Brändi, tuotekonsepti,
markkinointi**

Sopimuspoimijat ja
sopimustuottajat
varmistavat
raaka-aineen
saatavuuden ja laadun

**JALOSTAJAYRITYS
Visio + resepti
+ valmistus-
menetelmä**

Vientimyyjä
kokoaa tuotesalkun joka
luo lisäarvoa tuotteisiin

”Maailman cooleimmat arktiset luonnonmarja- ja kaura -välipaladrinksut japanilaisille lapsille”

Fennopromo

Mitä yhteistyön (ja liiketoiminnan) onnistumiseksi tarvitaan

- 1. Markkinanäkymä
- 2. Pelisäännöt
- 3. Intohimo
  - ”aate”, ”joukkuehenki”, ”sydämen palo”, ”visio”, ”Rovion ja Nokian henki”
  - intohimoa viedään keskusliikkeisiin ja asiakkaalle
  - jos ostaja ja jakelukanavan edustaja jakaa saman intohimon, yhteistyö syntyy
  - asiakas tunnistaa yrittäjän intohimon, tuote liikuttaa tunteita, tunne ohjaa kaupantekoon

Fennopromo

Yhteistyön haasteet ja ratkaisukeinot 1/2

1. Pienuuden ansa: ”Älä kysy meitä pakkaajaksi, olette liian pieniä. Emme tee ½ päivän tarjouksia” -> Etsi itsesi kokoiset kumppanit
2. Neuvottelutaidot: Pieni yritys tarvitsee enemmän neuvottelukykyä kuin suuri
3. Potentiaaliset kumppanit ovat piilossa: ”Pihtiputaalla on porkkananvalmistaja, jolla on myös vajaakäytöllä oleva kuivuri, mutta harva tietää siitä” -> Kerro kapasiteetistasi ja tarpeistasi, www.aitojamakuja.fi, resurssipooli?
4. Luotettavat tiedonlähteet: Käytä asiantuntijoita vientitiedon hankinnassa
5. Raaka-aineen laatu: ”Vastaako raaka-aine-erä laatuvaatimuksia, ovatko sertifikaatit kunnossa, onko tuote kauppakunnostettu oikein, vastaako raaka-aine vientimaan lainsäädännön vaatimuksia” -> Tehostetaan tiedonkulkua

Fennopromo

Yhteistyön haasteet ja ratkaisukeinot 2/2

- Ajattele uudella tavalla: Elä ”suu auki”, kerro mitä etsit, mitä voit tarjota, mihin haluat päästä. Yhteistyökumppanisi voi odottaa sinua seuraavan mutkan takana
- Osallistu: Ole läsnä siellä, missä muutkin ovat ja missä tietoa jaetaan, tilaisuuksissa, tapahtumissa, matkoilla
- Ota askel mukavuusalueesi ulkopuolelle: Muista, että vain osallistumalla voit voittaa. Pyri tietoiseen asennemuutokseen. Ole rohkea. Uskallus kontaktin ottoon karttuu kerta kerralta.
- Ole ylpeä osaamisestasi: Älä pidä itseäsi pienempänä kuin oletkaan. Yrittäjänä olet samalla lähtöviivalla kuin muutkin. Pienuus ei ole este yhteistyössä. Sinulla on paljon annettavaa yhteistyökumppaneillesi.

Fennopromo

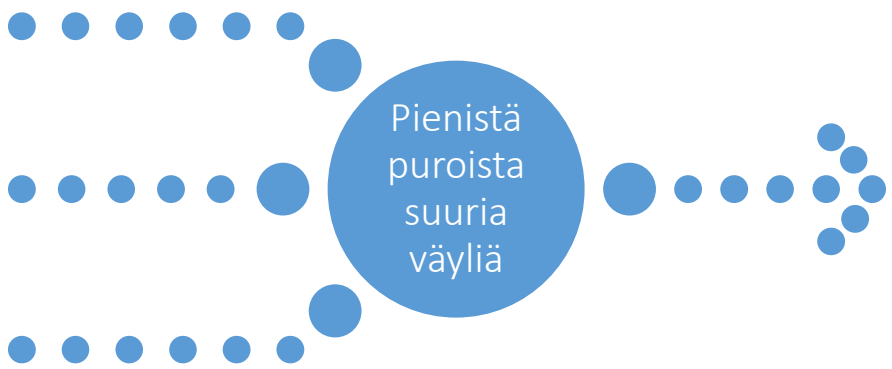
Fennopromo

Ennakkotietona,
rahoitusta ollaan hakemassa:

Pienistä puroista suuria väyliä –elintarvikeviennin projekti

Yhteistyöverkostoja rakentaville yrityksille 1.8.2019 – 31.7.2021, Helsinki, Seinäjoki, Tampere, Rovaniemi

Infoamme, jos hanke toteutuu.
Pysy kuulolla!



Kasvun mahdollistajat ja ”porkkanat” kehittämiseen

BUSINESS FINLANDILTA RAHOITUSTA KANSAINVÄLISEN KASVUN ERI VAIHEISIIN

PK-YRITYS	PK-YRITYS JA MID CAP				KAIKKI, ML. ISOT	VAIN START UP	PK-YRITYS
EXPLORER UUDISTUU 4/2019 aikana*							
INNOVAATIO-SETELI Osta innovaatio-osaamista	**EXHIBITION EXPLORER*** Pk-yritysten ryhmä kv-messu-osallistumiseen	**MARKET OR GROUP EXPLORER*** Hanki tietoa uudesta vienti-markkinasta yksin tai yhdessä	**TALENT EXPLORER*** Palkkaa kansain-välinen osaaja 6-12 kk	**TEMPO** Valmistaudu kasvamaan vienti-markkinoille	**T&K** Kehitä palvelua, tuotetta, prosessia, liiketoiminta-mallia Todenna tuotteesi toimivuus	**NIY** (alle 5v. nopean kasvun startupit) Skaalaa globaalisti. Kehitä strategiaa, tiimiä, LT-mallia kokonais-valtaisesti.	**INTO** Lisää innovaatio-osaamista kasvun pohjaksi
De minimis Avustus 100% 5000 € + alv.	De minimis Avustus 50 % max. 30 t€/yritys	De minimis Avustus 50 % max. 20 t€/yritys	De minimis Avustus 50 % max. 20t€/yritys	De minimis Avustus 75 % max. 50 t€	Laina 50% / 70% Avustus max. 50%	Avustus ja laina vaiheittain max. 1,25 €milj. 75 %	Avustus 50% Min. 15 t€

Fennopromo

Innovaatioseteli

- 5000 eur (alv 0%); 100 % avustus
- Uuden tuotteen kehittämiseen, tuote ei saa olla vielä markkinoilla
- Ostopalveluihin; TM-suojaukseen, brändiselvitykseen, kansainvälisille markkinoille menemisen asiantuntijapalveluihin
- Uusille asiakasyrityksille, ”once in a lifetime”-tyyppinen rahoitus
- Setelillä myönnettävä tuki on ns. de minimis -avustusta, eli hakijan tulee tarkistaa oma de minimis-tuen kelpoisuutensa
- Verovelkaa ei saa olla, Alfa rating tulee olla vähintään A. Toimiala on oltva muu kuin maatalouden alkutuotanto, kalastus ja vesiviljely
- Myöntäjänä Business Finland (entinen Tekes)
- https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tule-asiakkaaksi/
- Miten ja mistä kartoittaa potentiaalisia verkostoja?

Fennopromo

Ja sitten vain menoksi! Yhteistyökumppanisi odottavat sinua

Fennopromo

Kiitos kiinnostuksestanne! Kysymyksiä voi esittää myös jälkikäteen sähköpostilla:

Eeva-Liisa Lilja
Fennopromo Oy
+ 358 40 833 7727
eeva-liisa.lilja@fennopromo.fi

Fennopromo

marketwise

”Valmiiksi pureskeltua markkinatietoa maailmalta”

MarketWise-projektin esittely

2018 - 2020

marketwise

Hyvä markkinaymmärrys on kansainvälistymisen perusta. MarketWise välittää kansainvälistä markkinatietoa elintarvikealan mikro- ja pk-yrityksille

Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

marketwise

Tarjolla on

Kuluttajatietoa ja trendien tuntemusta, jota tarvitset oikeanlaisten, markkinalähtöisten lisäarvotuotteiden kehittämisessä.

Uusinta tietoa kiinnostavista tuotelanseerauksista, jotta olet perillä kilpailutilanteesta omassa tuoteryhmässäsi.

Benchmarking-esimerkkejä menestyneistä vientiyrityksistä, jotka innostavat sinua etenemään kansainvälistymisen polulla.

Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

marketwise

”Teemme ”teollista epionagea”, keräämme markkinatietoa maailmalta ja jaamme tietoa yrityksille. Tieto on helposti hyödynnettävissä olevassa muodossa.”

Jukka-Pekka tiedonkeruumatkalla Soulissa 11/2018. Haastateltavana on Jisook Kim RedWheel Ltd:stä. Aiheena FIKA, ruotsalaisten myynninedistämiskonsepti Koreassa. Katso video tästä linkistä

Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

MarketWise World Tour ja tietoiskut

marketwise

Natural & Organic Products Europe
Lontoo, ExCel-messukeskus
7. – 8.4.2019
Teema: Luomu- ja luonnonkeruutuotteiden uutuudet ja trendit (+ Brexit?)

Free From Functional Food Expo
Barcelona, FIRA-keskus
28. – 29.5.2019
Teema: Free from-tuotteiden uutuudet, kestävä kehitys ja vastuullisen kulutuskysynnän trendit

Summer Fancy Food Show
New York, Javits Center
23. – 25.6.2019
Teema: USA:n markkinanäkymät, premiumtuotteiden lanseeraukset ja trendit

Anuga
Köln, Koelnmesse
5. – 9.10.2019
Teema: Elintarvikemarkkinan kehitys, uudet tuotteet, pakkaukset ja kysynnän kehitys

Elintarvikealan vientivalmennus
Ajankohtaistietoa viennin mahdollisuuksista / To 4.4.2019 klo 10.00 – 15.00 / Helsinki

Luotu Kasvuun – tietoisku
Luotu kasvuun – luonnontuoteyrittäjien vientistartti / 16.4.2019, klo 12 – 16 / Oulu

Luomubuumi – lisää luomutuotteita-työpaja
Tuotekehitysideoita kotimaan ja vientimarkkinoille / Pe 7.6.2019 klo 12.00 – 15.30 / Helsinki

Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

marketwise

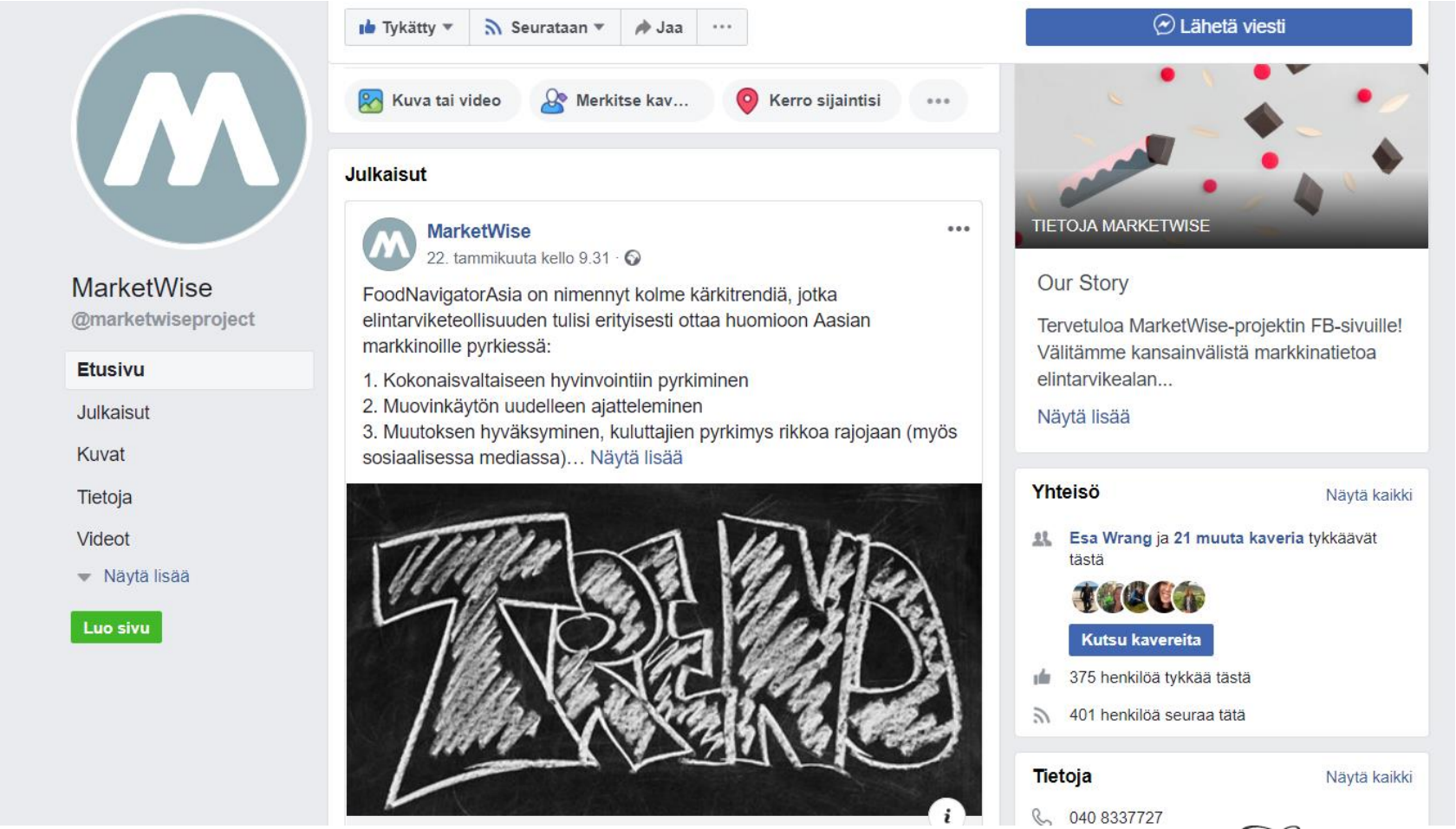
MarketWise-videot, klikkaa YouTubeen

MarketWise-videot kertovat kiinnostavista tuotelanseerauksista, markkinamahdollisuuksista ja tuotekehitysideoista. Näet mielenkiintoisia yritys- ja tuote-caseja, parhaita käytäntöjä ja benchmarkattavia menestystarinoita.

Fennopromo
MAASEUTU 2020
Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Seuraa markkinatietoa somessa
Facebook: @marketwiseproject

marketwise



Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

marketwise

Liity MarketWise-someyhteisöön

Varmista, että pysyt uusimman markkinatiedon äärellä. Voit tulla mukaan MarketWise-yhteisöön seuraamalla projektin Facebook-sivuja, Twitter-kanavaa tai tilaamalla uusimmat YouTube-videot.

Some-kanavissa voit postata ajankohtaisista aiheista ja ottaa kantaa. Olet tervetullut ihmettelemään maailman menoa yhdessä kanssamme. Jaetaan linkkivinkkejä, kootaan yhteen tiedonmurusia ja ideoidaan niistä uusia markkina-avauksia. Tapaamisiin somessa!

www.marketwise.fi

Tilaa uutiskirjeemme.
Saat markkinatietoa suoraan sähköpostiisi.

Nimi
Nimi

Sähköposti *
Email

Lähetä

Fennopromo
MAASEUTU 2020
Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin

marketwise

www.marketwise.fi
info@marketwise.fi
FB @marketwiseproject
YouTube: MarketWise

Fennopromo

MAASEUTU 2020

Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto: Eurooppa investoi maaseutualueisiin