



KANSAINVÄLISEN
LIIKETOIMINNAN
KÄYNNISTÄMINEN

Johanna Jaskari-Halonen, Ohjelmajohtaja
Elintarvikekehityksen klusteriohjelma (OSKE 2007-2013)

MALLI ELINTARVIKEALAN PK-YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISEEN

KEIS: Gluteenittomia tuotteita valmistavien yritysten
Kansainvälistymisvalmennus 2008 (ERA -ohjelma, SITRA)

- Yritykset
 - pieniä ja resurssit rajallisia
 - halu kasvaa ja kiinnostusta kansainvälistymiseen
 - Kasvuun liittyvää potentiaalia nähtävissä, mutta osaamista vahvistettava
 - Kilpailuedut pitkälle tunnistamatta
- Ulkomaan markkinoilta vähän tietoa

Kansainvälistymis-
ANALYYSI

Kansainvälistymis-
VALMENNUS

Oman kilpailuedun
TUNNISTAMINEN
(valmistautuminen
ostajatapaamiseen)

Oman kilpailuedun
ILMENTÄMINEN
(mielikuvan rakentaminen/
Netti- ja pakkausviestintä)

MARKKINASELVITYS
Ruotsissa

Tutustuminen
OSTAJIIN JA MIELIPIDE-
VAIKUTTAJIIN
Tukholman alueen
KAUPOISSA &
MESSUILLA

Suomalaisten kumppanien kartoitus:
Kansainvälistyminen YHDESSÄ isomman kumppanin kanssa

LAADUN KEHITYS, TUOTEKEHITYS, TUOTANNON OPTIMOINTI



Yrityksen sisäinen kehitys



Markkinoilta saatava tieto

KUINKA NOPEASTI?

Valmennus



2008 (Sitra)

Kansainvälistyminen (strategia,
malli, uudet tuoteinnovaatiot)



2009 – 2011 (Haku Tekesin Sapuska –
Ohjelmasta)

MITÄ TÄSTÄ OPITTIIN?

- Kv-valmennusprosessi osoittautui kokonaisuudessaan hyväksi työkaluksi
 - sovellettavissa kelle tahansa kansainvälistymistä tavoittelevalle yrityksille, jolla on vähän kansainvälistymiseen liittyvää osaamista ja kokemusta
- Projektin onnistumisessa tärkeää:
 - Yritysten lähtökohta hyvin tunnistettu
 - vaikuttavuusarviointi ja riskianalyysi tehty
 - tavoitteiden toteutumista seurataan

MITÄ JATKOSSA?

- Kansainvälistymisvalmennus **2009** (ProFit)
Viro – Venäjä - Saksa
- Kaupallistamiskoulutus **2009 - 2010**
Markkinoiden laajentaminen Suomessa
- Kansainvälistymisvalmennus **2010** (ESR)
Ruotsi – Latvia – Liettua