



## Vienti ja kansainvälistyminen: ensi askeleet vientiä aloittelevalle yritykselle

Kansainvälistyminen voi olla valtava harppaus yritykselle ja sitä se usein onkin.

Oikein tehtynä se tarjoaa valtavasti kasvupotentiaalia, uusia asiakkaita ja kilpailuetua.

Kaikki markkinat eivät kuitenkaan sovi kaikille yrityksille. Siksi onkin tärkeää miettiä:

**“Missä juuri meidän tuotteemme tai palvelumme voisi menestyä parhaiten?”**

Markkinoiden saavutettavuus

Asiakasprofiilit

Oikeat jakelukanavat

Viennin esteet

Varmista markkinoiden sopivuus

**FinFoodNet**

Yhteistyöllä vauhtia ruokavientiin

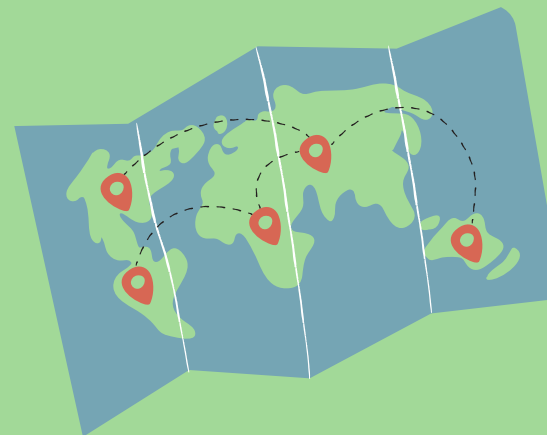


Euroopan unionin osarahoittama



PIRKANMAA  
COUNCIL OF TAMPERE REGION

innokaupungit



## Markkinoiden saavutettavuus

### Tunnista sopivat kansainväliset markkinat yrityksellesi:

Ne tarjoavat kasvupotentiaalia, uusia asiakkaita ja kilpailuetua, mutta kaikki markkinat eivät sovi kaikille. Mieti missä tuotteenne voisi menestyä parhaiten.

### Markkinatutkimus auttaa kartoittamaan:

Kohdemarkkinan potentiaalia

Asiakastarpeita

Kilpailutilannetta

Toimintaympäristön vaatimuksia

### Kriteerit vastaavat kysymykseen:

**“Onko tämä markkina meille realistisesti saavutettavissa ja voimme menestyä siellä?”**

### Saavutettavuus kriteerit:

Markkinan koko (BKT)

Digivalmiudet

Vienti- ja tuontimäärät

Liiketoimintaympäristön helppous

Käytetty kieli



jamk



SAVONIA



Lähde: Expandis

**EXPANDIS**

YOUR GROWTH PATH



## Asiakasprofiilit

**Tunnista ihanneasiakkaasi:**

**Asiakkaan keskeiset tarpeet:**  
ongelmat, joihin tarjoat ratkaisun

**Yritystyyppi:** toimiala, koko, liikevaihto

**Päätöksentekijät:** työnimike, vastuualueet

**Auttavat tunnistamaan:**

Missä asiakas on helpoimmin tavoitettavissa ja missä tarve on suurin. Myös markkinan valinta helpottuu.

**Asiakasprofiilit edustavat tyypillistä asiakasta ja ne vastaavat kysymykseen:**

**“Kuka ostaa tuotteemme ja miksi?”**

**FinFoodNet**  
Yhteistyöllä vauhtia ruokavientiin



**innokaupungit**



## Oikeat jakelukanavat

**Jakelukanavien selvittäminen:**

Auttaa useiden riskien selvittämisessä ja, jos ei ole selkeää suunnitelmaa

- tuote ei tavoita asiakkaita
- myynti voi jäädä odotettua pienemmäksi
- markkinoille pääsy viivästyy

**Jakelumalli vaikuttaa:**

Niin kustannuksiin kuin kumppanivalintoihin sekä markkinointiin

**Jakelukanavien kartoitus reitti:**

**Aloita asiakkaasta**

Mistä yrityksesi kohdeasiakkaat yleensä ostavat?

**Lue alan julkaisuja**

Toimialaraportit, kauppakamareiden infopaketit jne.

**Mitä kilpailijat tekevät**

Kilpailijoiden verkkosivut, jälleenmyyjä verkostot ja mainokset

**Yrityksesi tilanne**

Mieti mikä malli sopii yrityksesi resursseihin ja osaamiseen: suora myynti, agentti, verkkokauppa, jälleenmyyjä?

**Kysy verkostoilta**

Kysy kontakteilta, konsuleilta ym. kuinka kyseistä tuotetta myydään kohdemaassa



Lähde: Expandis

**EXPANDIS**  
YOUR GROWTH PATH



## Viennin esteet

### Viennin esteet voivat olla:

Virallisia, kuten lakisääteisiä tai tullimaksuihin liittyviä

Epävirallisia, kuten kulttuurieroja tai kielimuureja

### Keskeisimmät esteet:

- **Tullit ja verot:** tullimaksut ja verokäytännöt
- **Kaupan tekniset esteet:** standardit, sertifikaatit, tuotevaatimukset
- **Kaupan ei-tariffilliset esteet:** tuontikiintiöt, tulliselvitysprosessit, byrokratia
- **Poliittiset ja kaupalliset riskit:** poliittinen epävakaus, valuuttakurssien heilahtelut, pakotteet ja kauppasaarto

## Varmista markkinoiden sopivuus



### Varmista vielä:

Onko tuotteelle selkeä kysyntä

Onko markkina selvästi kasvava

Onko kilpailijoita paljon

Onko markkinoilla vahvoja kilpailijoita

Oletko huomionnut kaikki keskeiset kustannukset

**FinFoodNet**

Yhteistyöllä vauhtia ruokavientiin



**innokaupungit**



Lähde: Expandis

**EXPANDIS**  
YOUR GROWTH PATH