

POHJOIS-SAVON VIENTIPOLKU



KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI

team
FINLAND

Toimintamallin on integroinut maakuntaan Kuopion alueen kauppakamari yhteistyössä Team Finlandin kanssa.



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa

EU:lta
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

SISÄLLYSLUETTELO

- 1.0 Johdanto: Yritys - tervemenoa vientipolulle!.....4
- 2.0 Pohjois-Savon vientipolku.....6
 - 2.1 Tärkeimmät toimijat Pohjois-Savon Vientipolulla.....12
 - 2.2 Tahtotila ja tavoite.....18
 - 2.3 Kasvun mahdollistajat.....20
 - 2.4 Strategia ja suunta.....24
 - 2.5 Osaaminen.....28
 - 2.6 Tuote, kohderyhmä ja jakelukanava.....30
 - 2.7 Myynti, markkinointi ja asiakkuudet.....33
 - 2.8 Logistiikka ja toimitus.....36
- 3.0 Rahoitus.....38
- 4.0 Export2X-tiekartta.....42
 - 4.1 Export2X-tiekartta vientiyritysten määrän tuplaamiseksi.....44
- 5.0 Export2X-tiekartan toimenpiteet ja mittarit.....46

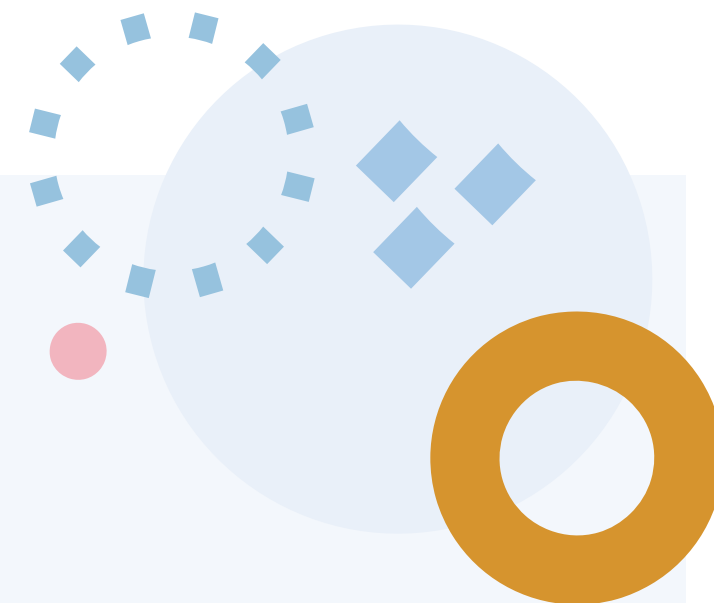
1.0 YRITYS – TERVEMENOA VIENTIPOLULLE

Tulevaisuuden vienti ei ole vain fyysisiä tuotteita, vaan myös osaamisellemme on kasvava kysyntä. Maailman muuttuessa yhä useammalle yritykselle avautuu mahdollisuus kansainväliseen yhteistyöhön ja kauppaan.

Pohjois-Savossa uskomme, että voimme **tuplata alueemme vientiyritysten määrän** vuoteen 2030 mennessä. Siten vaikutamme positiivisesti koko alueemme kasvuun ja hyvinvointiin.

Maailma muuttuu nyt nopeammin kuin koskaan, joten matka tavoitteeseenkin tulee olemaan vauhdikas. Yritykselläsi voi olla valtava piilevä vientipotentiaali globaalissa markkinassa!

Keskeistä on tunnistaa, millaista osaamista yrityksesi kansainvälistymisessään tarvitsee. Tie menestykseen rakentuu kyvykkyyksistä, jotka vastaavat markkinoiden kysyntään ja kehittyvät ketterästi.



Haluamme auttaa yritystäsi vauhtiin!
Rakensimme Pohjois-Savon Vientipolun, jotta pääset liikkeelle.

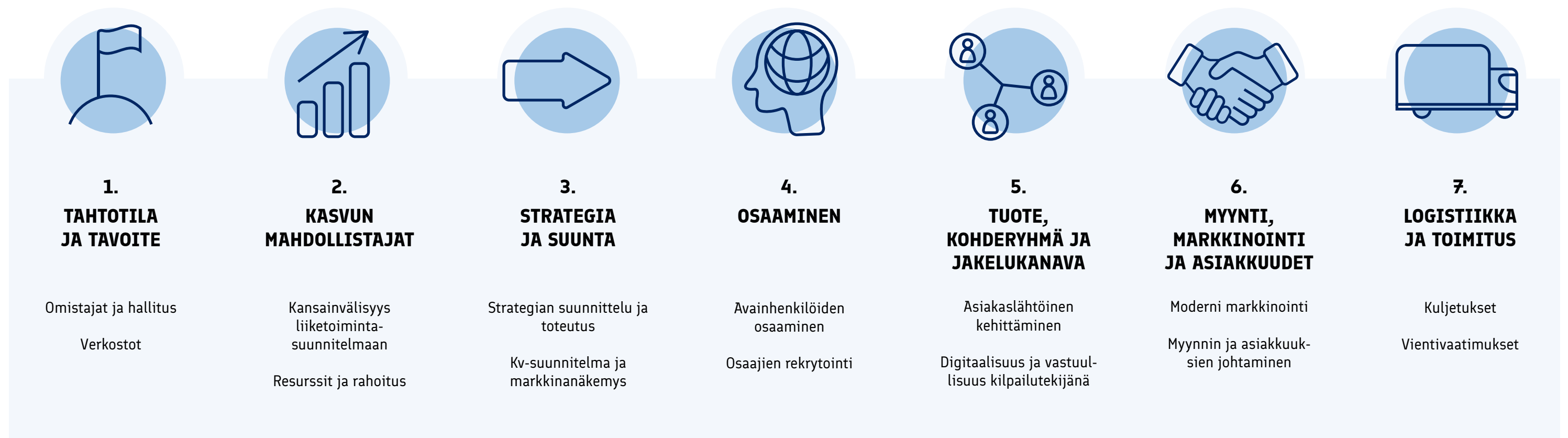
Yhteistyössä Team Finlandin toimijoiden kanssa rakensimme julkaisuun neuvoja auttamaan yritystäsi suunnittelemaan **vientiprosessia ja aikajännettä**. Lähteenä on käytetty Team Finlandin ja MTK:n Elintarvikealan vientipolku -julkaisua. Kiitos yhteistyöstä!

Toivomme, että Vientipolun avulla voimme auttaa yritystäsi kehittymään viennissä, löytämään oikeaan palveluun oikea-aikaisesti sekä selkeyttämään eri toimijoiden roolia ja palveluita kansainvälistymisen eri vaiheissa.

Menestystä ja onnistumisen iloa polullesi!

2.0

POHJOIS-SAVON VIENTIPOLKU



MAHDOLLISTAMISEN VAIHE

STRATEGISEN SUUNNITTELUN VAIHE

OPERATIIVISEN SUUNNITTELUN VAIHE

1
Johdanto2
Pohjois-Savon Vientipolku3
Rahoitus4
Export2X-tiekartta vientiyritysten määrän tuplaamiseksi5
Export2X-tiekartan toimenpiteet ja mittarit

Vientipolku ei ole kronologinen, vaan yritys voi käyttää sitä tarpeidensa mukaan. Polulla edetäänkin yrityksen strategian mukaisesti. Palveluiden toimivuuden ja selkeyden vuoksi on kuitenkin tärkeää kyetä hahmottamaan erityisesti viennin eri vaiheita ja osaamistarpeita yrityksessä. Vientipolku onkin jaettu kolmeen eri vaiheeseen:

1. Mahdollistamisen vaiheessa (vihreä)

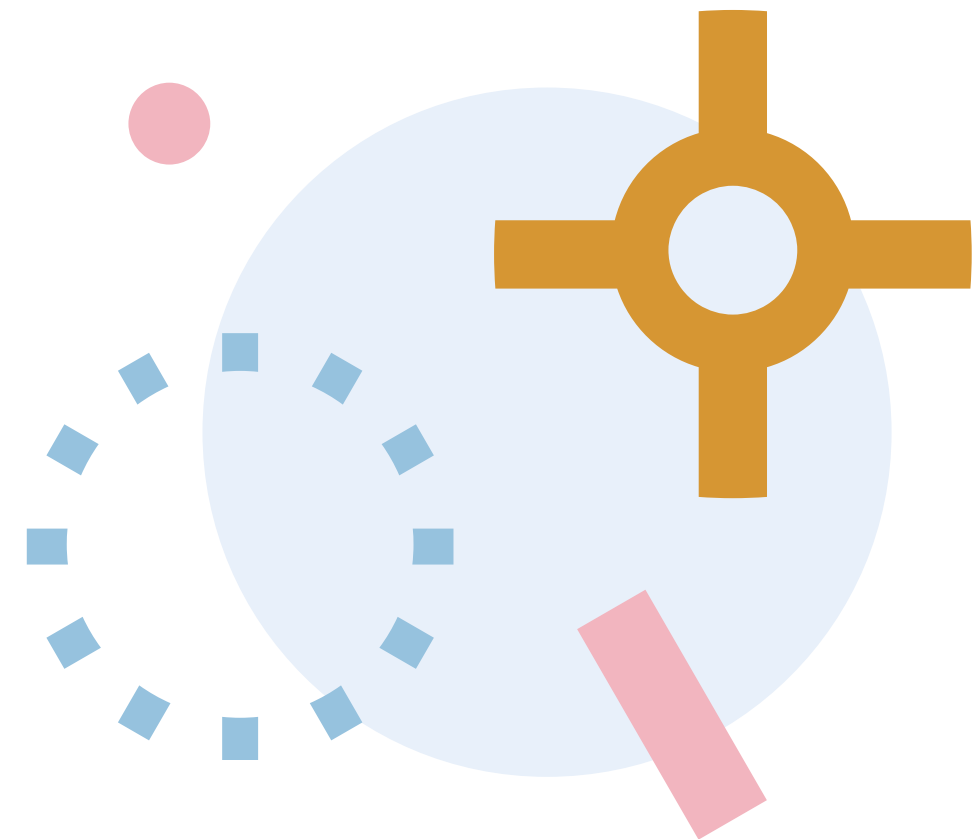
yritys lähtee tunnustelemaan kansainvälistymisen mahdollisuuksia, sparraamaan ajatuksiaan asiantuntijoiden kanssa ja rakentamaan perusvienti- ja liiketoimintavalmiuksia sille tasolle, että vientiin kannattaa lähteä. Yrityksen osaamistarpeet keskittyvät omistajien, hallituksen ja johdon liiketoiminnalliseen suunnitteluun ja resurssien kartoittamiseen.

2. Strategisen suunnittelun vaiheessa (sininen) yritys on päättänyt lähteä satumaan vientiin. Tässä vaiheessa selkeytetään kohdemarkkinat, vientituotteet ja jakelukanavat. Myös vientivaatimukset tulee huomioida heti kohdemarkkinaa valittaessa. Yrityksen osaamistarpeet keskittyvät johdon osaamisen kehittämiseksi kansainvälisen liiketoiminnan osa-alueilla.

3. Operatiivisessa suunnittelun vaiheessa (purppura) tehdään syvällisempiä tuote- ja markkinakohtaisia selvityksiä edellisen vaiheen strategian pohjalta, viimeistellään markkinointisuunnitelmaa ja rakennetaan käytännön vientitoimia tarpeita vastaamaan. Yrityksen osaamistarpeet keskittyvät aktiiviselle operatiivisen tason oppimiselle yhdessä asiakkaan kanssa.

Huomioi, että vienti ei lopu polun viimeiseen kohtaan, vaan alkaa siitä. Tärkeää on ymmärtää, että jokaisen yrityksen prosessi on yksilöllinen ja vaatii jatkuvaa seurantaa ja edelleen työstämistä.

Kyse ei kuitenkaan ole tähtitieteestä, vaan onnistunut vienti vaatii resursseja, sitoutumista, osaamista, tekemistä ja myös riskinottoa.



VIENTI ON MARATON, EI PIKAMATKA!

”Kansainvälistyminen vaatii paitsi vahvan omistajien tahtotilan mutta myös ymmärryksen siitä, miten monimutkainen ja vaativa prosessi kansainvälistyminen. Tämä vaatii koko yrityksen kehittämistä, johon me Kiholla olemme vastanneet sillä, että olemme osallistuneet henkilökuntaa ’Kiho goes international’ -projektiin. Kansainvälistyminen on meillä koko yrityksen yhteinen asia eikä vaan johdon agendalle.”

-Mia Pyykönen, Kiho Oy



2.1

TÄRKEIMMÄT TOIMIJAT

POHJOIS-SAVON VIENTIPOLULLA

Suomalaisia yrityksiä palvelee Team Finland -verkosto, joka kokoaa yhteen julkisten ja markkinaehtoisten palveluiden lisäksi myös paikalliset kehitysyhtiöt, yritykset ja kansainvälistymistoimijat niin paikallisesti kuin kohdemaassakin.

Julkiset palvelut eivät yksin ratkaise kaikkia yritysten kansainvälistymistarpeita, vaan lisäksi tarvitaan kauppakamareiden ja järjestöjen, oppilaitosten ja kuntien kehitysyhtiöiden palveluita sekä markkinaehtoista tarjontaa ja yrityksen omia resursseja.

POHJOIS-SAVON VIENTIPOLUN TOIMIJAVERKOSTO

Vientipolun mahdollistamisen vaihe



Team Finland -verkosto



ELY-keskus



Hallituspartnerit Itä-Suomi Oy



Teknologiateollisuus ry



MTK

Vientipolun strategisen suunnittelun vaihe

**BUSINESS
FINLAND**

Business Finland

**KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI**

Kuopion alueen kauppakamari



Savon Yrittäjät

KUOPIO HEALTH

Kuopio Health

BUSINESS KUOPIO

Business Kuopio



Varkauden Navitas



Iisalmen kaupunki

Vientipolun operatiivisen suunnittelun vaihe



Team Finland -verkosto maailmalla



Ulkoministeriö



Savonia-ammattikorkeakoulu



Itä-Suomen yliopisto



Savon ammattiopisto



Ylä-Savon ammattiopisto

1
Johdanto

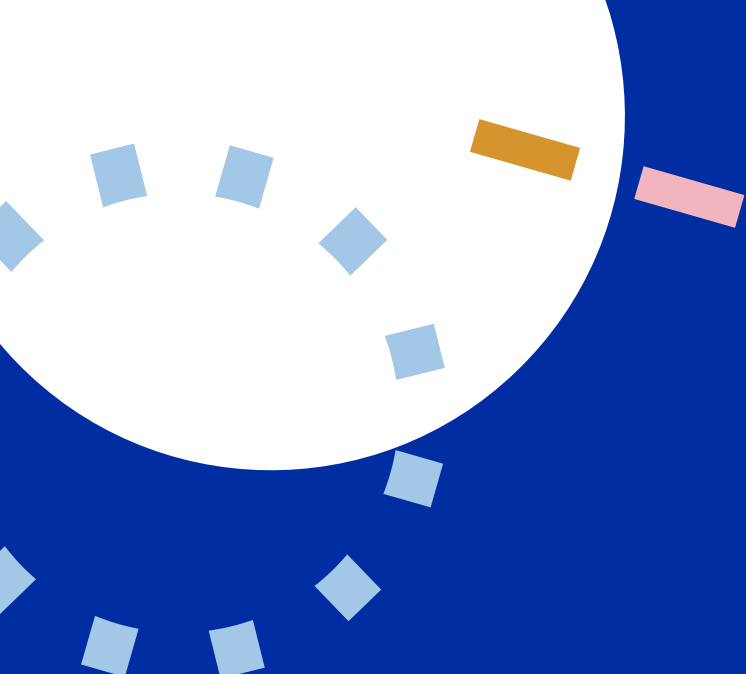
2
Pohjois-Savon Vientipolku

3
Rahoitus

4
Export2X-tiekartta vientiyritys-
ten määrän tuplaamiseksi

5
Export2X-tiekartan
toimenpiteet ja mittarit





”Pohjois-Savossa Team Finland-alueverkoston yhteistyöllä on pitkä historia viennin edistämisessä ja pk-yritysten kansainvälisen kasvun kiihdyttämisessä. Laajassa yhteistyössä rakennettu Pohjois-Savon vientipolku auttaa yritystä löytämään oikeat kasvun ja kansainvälistymisen palvelut oikeaan aikaan sekä hahmottamaan niitä kohtia ja kysymyksiä, joita kansainvälistyvän yrityksen on käytävä läpi kohti menestyksestä ulkomaankauppaa.”

-Pohjois-Savon ELY-keskuksen Team Finland-kasvu- ja kansainvälistymiskoordinaattori Markku Koponen



2.2

TAHTOTILA JA TAVOITE

OMISTAJAT JA HALLITUS

Ensimmäinen askel vientipolulla on omistajien, hallituksen ja johdon yhteinen tahtotila kansainvälisen liiketoiminnan aloittamiseksi. Yrityksen osaamistarpeet keskittyvät tässä vaiheessa omistajien, hallituksen ja johdon liiketoiminnalliseen suunnitteluun ja resurssien kartoittamiseen. Varmista, että kansainvälistymisen tahtotila organisaatiossasi on yhteinen.

Yrityksen hallituksen ja omistajien on sitouduttava vientiin heti alusta alkaen. Vienti on maraton, ei pikamatka!

VERKOSTOT

Alkuvaiheessa keskeistä on hakea uusia kontakteja potentiaaliin kumppaneihin ja asiakkaisiin. Yritys hyötyy erilaisista näkökulmista, kokemuksesta ja kontakteista, ja kannattavaa on kerätä eri alojen sparraajia joko ulkopuolisina tai hallitukseen tulevana osaajina.

TOP3 YHTEISTYÖVINKIT:

Heti alkumetreillä on hyvä kartoittaa eri yhteistyötahoja kansainvälisten verkostojen ja vientitoiminnan tueksi.

1. Kilpailijoiden välinen yhteistyö

Kotimaan kilpailijasi voi olla kansainvälisten markkinoiden tärkein yhteistyökumppanisi. Kilpailuyhteistyön avulla yritykset voivat luoda asiakkaalle enemmän arvoa sekä suurentaa kokonaismarkkinoita.

2. Yhteistyötä yli toimialojen

Yhteistyökumppanuus voi ylittää toimialarajat.

3. Hyödynnä hankkeet

Yhteistyöalustana voit käyttää esimerkiksi hankkeita tai vientikoulutuksia, jotka törmäyttävät samanhenkisiä ihmisiä ja yrityksiä.

Minne yhteyttä?

Pohjois-Savon Team Finland -verkosto

Ensimmäiset yhteydenotot kannattaa tehdä Team Finland -verkostoon. Yhteydenotto tapahtuu verkkopalvelun yhteydenottolomakkeella tai ottamalla yhteyttä Pohjois-Savon Team Finland -kansainvälistymiskoordinaattoriin. Team Finland koordinaattori arvioi yrityksesi vaiheen polulla ja ohjaa oikeaan palveluun.

Pohjois-Savon ELY-keskus

ELY-keskukset toimivat Vientipolulla kansainvälistymisvalmiuden ja osaamisen mahdollistajana. Niiden palveluiden kautta voit saada tukea kansainvälistymisen valmisteluvaiheen kehittämiseen ja rahoittamiseen. ELY-keskukset auttavat myös Vientipolun avaamisessa – prosessin ja aikajänteen hahmottamisessa.

Kuopion alueen kauppakamari

Hallitustyöosaamisen kehittämiseen apu- ja saat Kuopion alueen kauppakamarista. Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ) -kurssit tarjoavat strategisen tason liike-

CHECKLIST

- ✓ Idean hahmottelu
- ✓ Hallituksen ja omistajien tuki
- ✓ Verkostojen hyödyntäminen

toimintaosaamisen valmennusta. Löydät myös kokeneita kv-liiketoiminnan sparraajia kauppakamarin jäsenverkostosta ja kasvuvaliokuntalaisista.

Savon Yrittäjät

Liiketoiminnan kehittämiseen ja sparraamiseen voit kysyä apua Yrityskummi- ja Savon Help Desk -palvelusta.

Business Center

Business Centerin liiketoiminta-asiantuntijat auttavat erilaisissa yrityksen kasvuun liittyvissä kysymyksissä.

Hallituspartnerit Itä-Suomi ry

Hallituspartnereiden jäsenverkostosta voit löytää hallitukseesi ulkopuolisen jäsenen.

2.3

KASVUN MAHDOLLISTAJAT

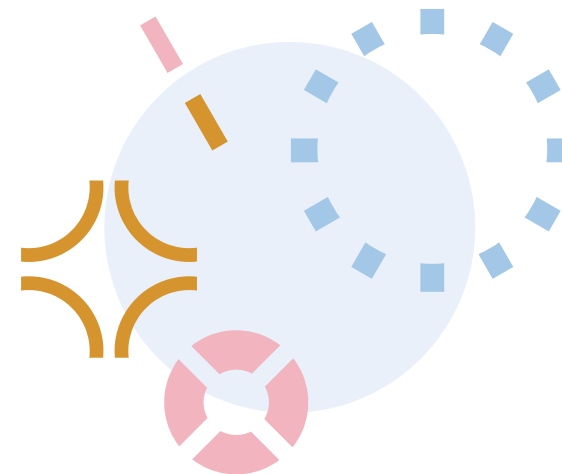
KANSAINVÄLISYYS OSAKSI LIIKETOIMINTASUUNNITELMAA

Kasvun taustalle tarvitset tietoa ja saat sitä yrityksesi tueksi eri lähteistä. Kasvun mahdollistaa arvio yrityksen liiketoimintakapasiteetista ja selkeä kansainvälistymistavoitteet huomioiva **liiketoimintasuunnitelma**. Liiketoimintasuunnitelma auttaa saamaan käsityksen siitä, kannattaako vientiin lähteä vai ei, tai vaatiiko kansainvälistymisen seuraavaan vaiheeseen siirtyminen vielä lisää resursseja. Huomioi, että myös **aika, tiimisi osaaminen ja esimerkiksi kielitaito** ovat osa yrityksesi kansainvälistymisresursseja.

Vientipolun mahdollistamisvaiheen lopputuloksena sinulla on ajatus siitä, kannattaako vientiin lähteä vai vaaditaanko siihen vielä lisätoimenpiteitä:

- Yritykseni ei ole valmis vientiin
- Yritykseni tarvitsee toimenpiteitä ennen kansainvälistymistä.
- Yritykseni tahtotila, perustoimintaedellytykset ja resurssit ovat valmiina kansainvälistymiseen.

Tässä vaiheessa on hyvä selvittää myös **tuotteesi tullinimike**. Tarvitset sitä koko vientipolun ajan. Tämän löydät Tullin Fintaric-palvelusta.



CHECKLIST

- ✓ Kansainvälistymistavoitteet liiketoimintasuunnitelmaan
- ✓ Rahoitus ja resurssit

RAHOITUSVINKKI!

Jos olet palkkaamassa kansainvälistymis-asiantuntijan, tarkista voitko hyödyntää ELY-keskuksen kehittämisavustusta tai Business Finlandin ”Talent explorer” -rahoitusta.

RAHOITUS JA RESURSSIT

Tässä vaiheessa yrityksesi on hyvä lähteä kartoittamaan julkisen rahoituksen mahdollisuuksia. Niistä löydät kootusti tietoa [täältä](#). Muista lisäksi resursseja pohtiessasi:

- Tarvitset yritykseesi juridista osaamista kansainväliseen liiketoimintaan ja sopimuksiin.
- Muista, että yrityksesi tärkeä pääoma on sen osaajat ja osaamisen kehittäminen.

Minne yhteyttä?

- Perustoimintaedellytysten hahmottamisessa ja kansainvälistymisideasi alkuun saattamisessa voit hyödyntää ELY-keskuksen Analyysi-palvelua.
- Ohjausta yrityksesi liiketoimintasuunnitelman ja liiketoimintakapasiteetin rakentamiseen voit saada alueesi Team Finland -verkostolta ja ELY-keskuksen Konsultointi-palvelusta.
- Osaamisen arviointiin ja kehittämissuunnitelman laatimiseen saat apuja esimerkiksi Pohjois-Savon Export2X-ohjelmasta.
- Voit testata yrityksesi kansainvälistymisvalmiutta myös Yrityssuomi-palvelun kansainvälistymistestillä.



”Kansainvälistyminen on oppimismatka, joka vaatii avoimuutta, muutosvalmiutta ja kriittisyyttä. Avoimuuden ja muutosvalmiuden avulla pääsimme pitkälle, mutta suunnittelemattomuus toi pomppuja matkaan ja kesti hetken ennen kuin ymmärsin, että tarvittavat stepit kannattaa ottaa rauhassa, keskittyen sekä huolella selvittäen eri vaihtoehdot. Vaikeudet antoivat kuitenkin mahdollisuuden oppia ja ennen kaikkea valitsemaan rinnalle ihmiset, jotka todella osaavat asiansa ja uskovat samaan päämäärään.”

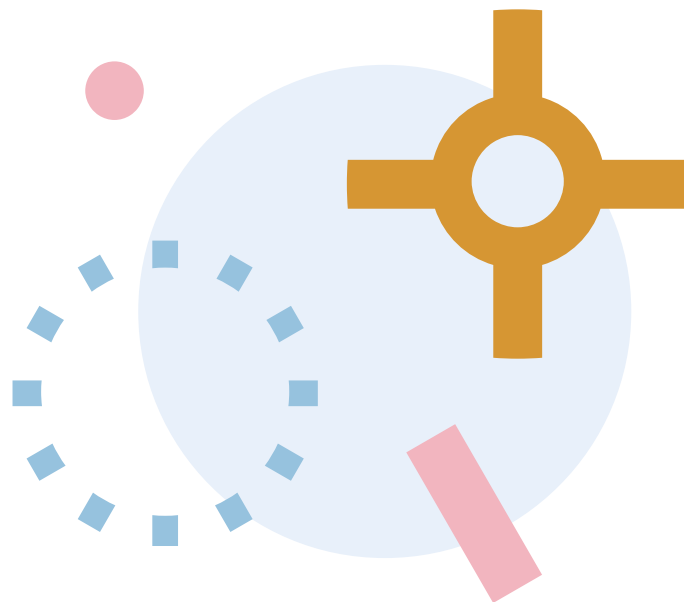
-Sari Hallikainen, Taustamarkkinat BGMT

2.4

STRATEGIA JA SUUNTA

STRATEGIAN SUUNNITTELU JA TOTEUTUS

Strategia-vaiheeseen saavuttaessa on tarkistettu, että yrityksen perustoimintaedellytykset ja resurssit ovat olemassa ja että vientiin lähdetään satsaamaan tosissaan. Strategisten kyvykkyyksien määrittelyllä kirkastetaan yrityksen kilpailuetu ja se, millaista osaamista, resursseja ja prosesseja kansainvälistymistavoitteiden saavuttaminen vaatii.



Kun suunnittelet kansainvälistymistä, pohdi etenemisestäsi ja valintojasi strategisella tasolla. Voit hyödyntää siinä seuraavaa strategiaprosessin mallia:

1. Ymmärrys

- Missä olemme nyt?
- Mikä selittää menestyksemme juuri nyt ja tähän asti?
- Mihin perustamme näkemyksemme?

2. Näkemys

- Mihin tulevaisuuden kilpailuun ja toimintaympäristöön valmennamme yritystämme?
- Mitä oletamme tulevaisuudesta?
- Mikä toimintaympäristössä ja markkinassa muuttuu?
- Mihin muutoksiin meidän tulee reagoida ollaksemme kilpailukykyisiä?

3. Valinnat

- Miten päätämme toimia ja menestyä tulevaisuudessa?
- Mitä ovat valintamme tarjoaman, asiakassegmenttien ja asiakkaille tuotettavan asiakasarvon osalta?
- Mistä rakennamme kilpailuetua ja omintakeisuutta?

4. Toteutus

- Miten toteutamme valitut muutokset?
- Millaisiksi priorisoiduiksi tekemiksi ja projekteiksi strategian toteutus muodostuu käytännössä?
- Millaisten rutiinien ja ohjausmekanismien kautta toteutamme strategiaa käytännössä?

(Lähde: Mika Sutinen ja Antti Haapakorva, Pelastetaan strategia! 2021)

KV-SUUNNITELMA JA MARKKINANÄKEMYS

Kansainvälistymissuunnitelmaa laadittaessa kartoitetaan myös sopivat kohdemarkkinat. Tällöin haarukoidaan maat, jotka voisivat olla potentiaalisia kauppakumppaneita.

Kohdemarkkinaa selvittäessä

1. Hyödynnä olemassa olevat verkostot, data ja palvelut
2. Täydennä dataa ja tilastoja yrityskohtaisella tiedolla
3. Huomioi vientivaatimukset ja etuuskohtelu
4. Hanki osaja tai konsultti, joka auttaa tiedon hakemisessa ja analysoinnissa

Huomioi, että...

- Jokainen maa tai alue vaatii omat analyysinsä. Tuloksista pitää uskaltaa tehdä selkeät johtopäätökset, joiden mukaan polulla voidaan edetä.
- Vientipolku ei ole täysin kronologinen. Suunta-vaiheen yhteydessä tarkastele myös Vientipolun seuraavia kohtia.
- Julkiset palvelut eivät yksin ratkaise kaikkia yritysten kansainvälistymistarpeita. Lisäksi tarvitaan markkinaehtoisia palveluita ja osaamista sekä yrityksen vahvaa omaa panostusta.

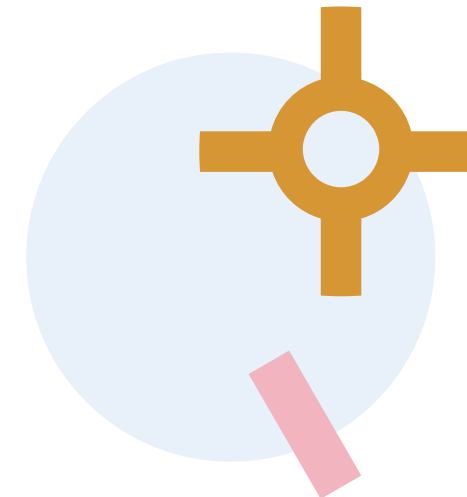
Minne yhteyttä?

Yritysten kehittämispalvelut ovat ELY-keskuksen tarjoamia konsultointi- ja koulutuspalveluja, joiden avulla voit kehittää yritystäsi helposti ja nopeasti. Ne koostuvat analyysi-, konsultointi- ja koulutuspalveluista.

Business Finland on yrityksen kansainvälistymisen kasvun sekä kehityksen mahdollistaja, neuvoja ja rahoittaja. Business Finlandin palvelut tukevat ja koordinoivat erityisesti Vientipolun strategisen ja operatiivisen suunnittelun vaihetta.

Kuopion alueen kauppakamari yhdessä kansallisen kauppakamariverkoston kanssa tarjoaa yrityksille kansainvälistymispalveluja osaamisen kehittämisestä, markkinatiedosta, verkostoista ja auttaa yritystä vientivaatimuksissa (ulkomaankaupan asiakirjat).

Team Finland -verkostoon kuuluva Viexpo tarjoaa maksutonta vientineuvontaa vientiä suunnitteleville ja jo harjoittaville yrityksille.



CHECKLIST

- ✓ **Tarvittava data ja tieto**
- ✓ **Yrityskohtainen analysointi**
- ✓ **Kohdemaat haarukoitu**

RAHOITUSVINKKI!

Vientipolun strategisen suunnittelun vaiheeseen tueksi voi sopia esimerkiksi Business Finlandin Market Explorer-rahoitus.

Juuri sinun yrityksesi tarpeisiin sopiva rahoitusmuoto voi löytyä myös paikalliselta rahoittajalta. Lue lisää eri rahoitustahoista [täältä](#).

Hyödynnä Team Finlandin Market Opportunities -palvelu:

- Country Outlook – Toimiala ja maakohtaista tietoa valituilta markkinoilta
- Future Watch – Tulevaisuuden trendejä ja katsauksia valituista markkinoista ja aiheista

Tutustu mm. seuraavien toimijoiden palveluihin ja selvityksiin:

- Enterprise Europe Network on maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto, jolla on asiantuntijoita yli 60 maassa ympäri maailman.
- Kauppakamari auttaa löytämään keskeisiä verkostoja niin paikallisesti, kansallisesti kuin kansainvälisesti.
- Suomalais-Venäläinen Kauppakamari (SVKK)
- Saksalais-Suomalainen Kauppakamari (AHK)
- Suomalais-Ruotsalainen kauppakamari (FINSVE)
- Tullin virallinen ulkomaankauppatilasto kertoo mihin Suomesta jo viedään. Tilastotietokanta Uljas toimii tullikoodeilla.

2.5 OSAAMINEN

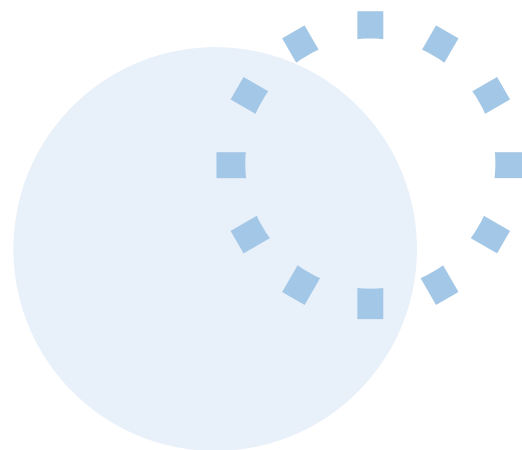
AVAINHENKILÖIDEN OSAAMINEN

Strategia ja suunta -vaiheen jälkeen yritykselläsi tulisi olla kuva siitä, millaista osaamista suunnitelmasi vaativat. Tässä vaiheessa kannattaa kartoittaa yrityksessäsi oleva osaaminen ja tehdä suunnitelma sen kehittämiseksi.

Keskeisessä roolissa olevat avainhenkilöt tarvitsevat kansainvälistymisessä osaamista myynnissä, asiakkuuksien johtamisessa, kohdemaan kulttuurissa ja kielitaidossa. Tuotteen tai palveluiden kehitys tarvitsee monesti asiakasymmärrystä, muotoilunäkemyksiä ja kykyä ajatella digitaalisten liiketoimintamallien kautta. Kansainvälistyminen tuo usein myös tarpeita kehittää yrityksen prosesseja, tuotantoa ja logistiikkaa.

OSAAJIEN REKRYTOINTI

Osaaminen on yrityksesi keskeinen pääoma, joka vaatii myös investointeja. Kun lähdet rekrytoimaan osaajia, varmistu siitä, että yritykselläsi on siihen riittävä osaamistaso ja käytettävissä oleva aika. Muista, että voit hyödyntää rekrytoinnissa ulkopuolisia asiantuntijoita.



CHECKLIST

- ✓ **Kartoita yrityksesi osaamistarpeet ja laadi kehittämissuunnitelma**
- ✓ **Investoi osaamisen kehittämiseen**
- ✓ **Tee osaajien rekrytointi huolella**

Minne yhteyttä?

- **Pohjois-Savon Export2X-ohjelma** auttaa yritystäsi osaamisen suunnittelussa ja kehittämisessä.
- **Kauppakamareiden** uusi Kasvua Viennillä -valmennusohjelma kehittää osaamistasi keskeisillä vientipolun osa-alueilla.
- **Kuopion alueen kauppakamari** ja **Savon Yrittäjät** tarjoavat alueen yrityksille laajan koulutustarjonnan osaamisen kehittämiseen.
- **Viexpon** koordinoima NordicHub on pohjoismaisen kansainvälisen liiketoiminnan, ja erityisesti viennin, kansallinen osaamisverkosto.
- **TE-toimistot** palvelevat työnantajia rekrytoinneissa Suomesta ja ulkomailta sekä henkilöstön kehittämisessä. Palveluihin kuuluu myös mm. kansainvälisen työyhteisön kehittämistä ja kielikoulutuksia.
- Muista myös **oppilaitosten** jatkuvan oppimisen palvelut!

2.6 TUOTE, KOHDERYHMÄ JA JAKELUKANAVA

ASIAKASLÄHTÖINEN KEHITTÄMINEN

Oleellisia kysymyksiä tässä vaiheessa ovat: Mitä viedään, kenelle ja miten? Aiempien Vientipolun kohtien perusteella valitut mahdolliset kohdemaat, johon tuotetta saa ja kannattaa viedä on kartoitettu. Nyt lähdetään tarkastelemaan tarkemmin sopivaa kohderyhmää ja markkina- ja jakelutievalintaa. Samalla käydään läpi kaikki mahdolliset tuotteeseen kohdistuvat vaatimukset.

Kohdemaan asiakkaan ja markkinan syvällinen ymmärtäminen on onnistumisen kannalta ensiarvoisen tärkeää. Huomioi, että tuotekehitys ei ole pelkästään nykyisen valikoiman muokkausta kohdemaan sopivaksi. Tuotteen kilpailukyky vaatii asiakaslähtöistä kehittämistä kohdemarkkinoilla. Tuotekehitystä on myös mietittä mitä raaka-aineillani voin kehittää kohdemaan tarpeisiin.

Syvempi tuote- ja markkinakohtainen selvitys vaatii yrityksen omia resursseja. Selvitystyön tueksi yritys voi hakea ulkopuolisen asiantuntijan apua ja/tai julkista rahoitusta.

SELVITÄ VIENTIVAATIMUKSET

Tässä vaiheessa selvitetään tuotettasi koskevat kohdemaan asettamat mahdolliset rajoitukset ja vaatimukset. EU:n sisämarkkinoilla tuotteet liikkuvat pääosin melko vapaasti, mutta poikkeuksiakin on. EU:n ulkopuolella kohdemaat määrittää ehdot, joilla tuotetta saa tuoda maahan. Huomioi, että vientivaatimusten selvittäminen ja niiden täyttäminen on lakisääteisesti vievän yrityksen vastuulla.

VIENNIN ETUUSKOHTELU

Hyödynnä kauppasopimuksia EU:lla, ja Suomella sen osana, on vapaakauppasopimuksia noin 70 unionin ulkopuolisen maan kanssa. Sopimusten myötä kumppanimaat myöntävät EU:n alkuperää oleville tuotteille sopimuksessa sovitun tullittomuuden tai alennetun tullikohtelun. Tällöin puhutaan etuuskohtelusta. Etuuskohtelusta voi olla merkittävää hyötyä viennissä. Tarkista tuotteesi kohdistuva tullitaso EU:n Access2Markets -tietokannasta. Tarvitset tarkistusta varten tullikoodin.

Lisätietoa löydät:

- Ulkoministeriön sivuilta
- Tullin sivuilta
- Kauppasopimuksista lisätietoa saat tarvittaessa Ulkoministeriöstä: teamfinland@formin.fi

DIGITAALISUUS JA VASTUULLISUUS KILPAILUTEKIJÄNÄ

Liiketoiminnan uusia mahdollisuuksia kannattaa pohtia digitaalisuuden ja vastuullisuuden kautta. Nämä ovat yritykselle paitsi kilpailutekijä myös tänä päivänä markkinoilla menestymisen ehto. Digitaalisten tuote-/palvelumallien tai jakelukanavan avulla voit rakentaa lisäarvoa asiakkaallesi. Huomioi myös vastuullisuuden merkitys läpileikkaavasti yrityksesi arvona strategiasta sen prosesseihin.

Kun pohdit digitaalisia jakelukanavia, voit kysyä sparrausta verkkokaupan rakentamiseen ja siellä toimimiseen esimerkiksi Business Finlandin Experience Commerce Finland -ohjelmasta. Ohjelman tavoitteena on lisätä yritysten kyvykkyyttä vastata digiajan asiakkaiden odotuksiin yksilöllisestä ja saumattomasta asiakaskokemuksesta.

- **Verkkokaupan perustamisen ABC -video**
- **Verkkokaupan perustamisen ABC -opas**

CHECKLIST

- ✓ **Vientituote selvillä, kohdemarkkinat kartoitettu ja jakelukanavat hahmotettu**
- ✓ **Tuotetta testataan ja kehitetään kohdemarkkinoilla**
- ✓ **Muista asiakaslähtöisyys, digitaalisuus ja vastuullisuus**

VINKKI!

- **Team Finland -verkoston** olemassa olevat selvitykset, tieto ja verkostot ovat käytössäsi.
- **Team Finland Market Opportunities -palvelun** kautta saat maksutonta markkinatietoa ja myyntidiilejä.
- Jos tarvitset tukea kansainvälisistä patentti-, tavaramerkki- tai mallioikeusasioissa, hyödynnä **Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH)** palveluita.

RAHOITUSVINKKI!

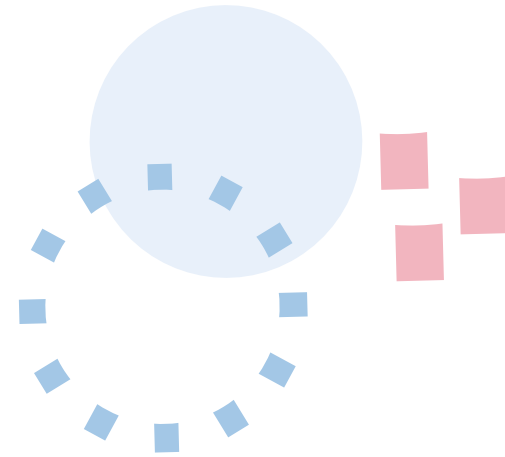
Yrityksellä on oltava Tempo-projektin käynnistyessä:

- Osaava tiimi
- Uutuusarvoa sisältävä tuote
- Uskottava rahoitus projektin toteuttamiseksi.

Mikäli yrityksesi ei täytä Business Finlandin rahoitusvaatimuksia, nyt on hyvä aika miettiä miksi ja tarkastella miten yrityksesi voi vahvistaa resurssejaan kansainvälistymistarpeita vastaamaan.

RISKIENHALLINTA

Tässä vaiheessa on tärkeää käydä läpi vientikaupan rahoituksen kokonaisuus sekä hahmottaa kohdemaan poliittiset ja taloudelliset riskit. Finnvera **tarjoaa vientikaupan rahoitukseen ja riskienhallintaan liittyvää neuvontaa** operatiivisen viennin vaiheeseen siirtyville yrityksille. Viennin maksutavat, riskeiltä suojautuminen ja rahoitustarpeet nivoutuvat vientikaupassa yhdeksi kokonaisuudeksi. Esimerkiksi maksuajan tarjoaminen voi olla kauppaneuvotteluissa se ratkaiseva tekijä, joka lopulta tuo kaupat kotiin.



Minne yhteyttä?

Business Finland

- EXPERT SEARCH -palvelusta voit löytää asiantuntija-apua kaikkiin kansainvälisen liiketoiminnan vaiheisiin.
- Business Finlandin Konsultinvalintaopas auttaa valintaprosessissa. Sopiva palveluntuotaja voi löytyä Suomesta tai ulkomailta. Hakupalvelua kehitetään jatkuvasti. Onkin hyvä huomioida, että kaikki toimijat eivät löydy julkisista hakukoneista ainakaan vielä.

ELY-keskus

- Kehittämispalveluissa rahoitus on sisällytetty jo valmiiksi kehityspäivän hintaan, eikä sinun tarvitse hakea erillistä rahoitusta asiantuntijan palkkauksen tueksi. Tällöin valitset itsellesi sopivan konsultin ELY-keskuksen kilpailuttamien Kehittämispalveluiden asiantuntijoiden joukosta.
- Voit valita kehitysprojektillesi asiantuntijan myös listausten ulkopuolelta, mutta tällöin et voi hyödyntää ELY-keskusten kehittämispalveluja, vaan sinun tulee hakea rahoitus kehittämisprojektillesi itse.

2.7 MYynti, MARKKINOINTI JA ASIAKKUUDET

MODERNI MARKKINOINTI

Markkinointi on paljon muutakin kuin markkinointiviestintää. Moderni markkinointi on yhdistelmä strategista, digitaalista, taktista ja analyttistä liiketoimintaosaamista toteutettuna ketterillä yhteistyö- sekä palvelumalleilla. Onnistuneella markkinoinnilla voit saavuttaa paljon, joten sitä kannattaa suunnitella huolella ja käyttää tarvittaessa ulkopuolisia asiantuntijoita.

Kun laadit markkinointisuunnitelmaa, voit tarkastella prosessia esimerkiksi Markkinoinnin 7P -mallin kautta. Tehdessäsi valintoja kysymykseen “Miten?” muista ajatella tarpeeksi laajasti modernin markkinoinnin keinovalikoimaa digin, datan, taktisuuden, visuaalisuuden, tarinallisuuden, brändin ja mielikuvien kautta.

MARKKINOINNIN 7P-MALLI

- Product Tuote
- Place Saatavuus /Jakelu
- Price Hinta
- Promotion Markkinointiviestintä
- Physical evidence Toimintaympäristö
- Process Prosessit
- People Ihmiset

MYNNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

Asiakassuhteen luominen voi alkaa missä kohdassa polkua tahansa. Tärkeintä on aloittaa suhteen luominen ajoissa ja ymmärtää, että sen muodostumiseksi tarvitaan aikaa, kärsivällisyyttä ja paikallista läsnäoloa. **Asiakassuhde on tärkein yksittäinen tekijä onnistuneen vientiprosessin loppuun saattamiseksi.**

Myynnin johtaminen on keskeinen kansainvälisen liiketoimintaosaamisen osa-alue, jota kannattaa kehittää. Apunasi toimii esimerkiksi Kuopion alueen kauppakamarin Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ)-koulutus.

Minne yhteyttä?

Team Finlandin ulkomaanverkostot

- tarjoavat tietoa ja neuvontaa yrityksen kohdemarkkinasta ja markkinan liiketoimintamahdollisuuksista. Team Finland -ulkomaanverkosto koostuu ulkoministeriön edustustoista ja Business Finlandin verkostosta.

Business Finland

- Auttaa tavoittamaan potentiaalisia asiakkaita ostajatapaamisten, messujen ja muiden tapahtumien ja palveluiden kautta.
- Järjestää suomalaisille yrityksille korkean tason Team Finland -vierailuja kohdemaihin yhteistyössä kohdemaan Suomen edustuston ja muiden mahdollisten Team Finland -kumppanien kanssa.
- Avaa liiketoimintamahdollisuuksia esimerkiksi Team Finland Market Opportunities -palvelussaan.
 - Sales Lead – Tunnistettuja myyntiliidejä kohdemarkkinoilta.
 - Business Opportunities – liiketoimintamahdollisuuksia valituilta kohdemarkkinoilta.
- Auttaa tavoittamaan Business Finlandin ja ulkoministeriön asiantuntijat Suomessa ja valituilla markkinoilla.
- Soft landing -palveluiden (Aasia ja USA) kautta saat toimistopalveluja, tukea arkipäiväisiin haasteisiin uudella markkinalla sekä market entry -palveluita.
- Market Access -ohjelmien (USA, Kiina ja Kaakkois-Aasia) avulla voit lähteä testaamaan bisnesideasi potentiaalia.
- Tsekkaa myös, olisiko kohdemarkkinallasi sinulle sopiva kiihdyttämöohjelma alkamassa.

Kauppakamarit maailmalla (FinnCham-verkosto)

- Kansainvälisesti suomalaisyritysten yli 60 maahan perustamat kahdenväliset kauppayhdistykset, kauppakamarit ja killat tukevat ja vahvistavat omalta osaltaan suomalaisten yritysten kansainvälistymistä ja vientiponnisteluja.
- Finnpartnership Matchmaking
- Kansainväliset kumppanuudet kehitysmaissa.
- Enterprise Europe Network
- Maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto.

Finnpartnership Matchmaking

- Kansainväliset kumppanuudet kehitysmaissa.

Enterprise Europe Network

- Maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto.

Tässä vaiheessa kannattaa liittyä Business Finlandin ylläpitämään suomalaisten vientiyritysten tietokantaan Finnish Suppliers. Rekisteröidy palveluun [tästä](#).

CHECKLIST

- ✓ **Markkinointisuunnitelman loppuun hiominen**
- ✓ **Kohdemarkkinoita vastaava tuote, brändi ja tarina**

VINKKI!

Uskalla erikoistua asiakasta ja kilpailua ymmärtäen.

Jokainen markkina vaatii oman markkinointisuunnitelmansa ja toimenpiteensä.

CHECKLIST

- ✓ **Luo kontakti**
- ✓ **Rakenna luottamus itseesi, sitten yritykseesi**
- ✓ **Varaa resursseja ylläpitoon ja uudelleen rakentamiseen**

VINKKI!

Apua asiakaskontaktin löytämiseksi tai alkuun saattamiseksi voit saada julkisten palveluiden tuella, mutta itse asiakassuhde ja sen pohjalla oleva luottamus sinun täytyy luoda itse.

Toimivan asiakassuhteen ylläpito vaatii myös jatkuvaa työtä ja resursseja.

2.8

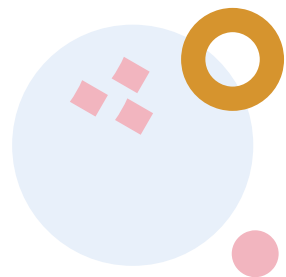
LOGISTIikka JA TOIMITUS

KULJETUKSET

Logistiikka on tuotteen tai palvelun sekä siihen liittyvän tiedon ja rahan hallintaa organisaatiossa asiakastarpeiden tyydyttämiseksi.

Kuljetusaikaa tärkeämpänä tekijänä pidetään perille saapumisen ennustettavuutta ja kuljetusaikojen luotettavuutta. Kuljetuskustannusten osuus vientituotteen hinnasta on merkittävä, joten kuljetusten suunnitteluun tulee kiinnittää erityistä huomiota. Kulurakenne ja logistiikan kustannukset vaihtelevat maittain ja nämä tulee huomioida jo polun aiemmissa kohdissa.

Viejä voi hoitaa halutessaan koko kuljetustapahtuman itse tai käyttää ulkopuolista huolitsijaa tai kuljetusalan yritystä.



TOIMITUSLAUSEKKEET (INCOTERMS)

Toimituslausekkeet ovat Kansainvälisen kauppakamarin (ICC) kauppaehtoja. Toimituslausekkeet määrittelevät ostajan ja myyjän vastuun toimituksesta, tavarasta ja kustannuksista. Käytännössä maailmanlaajuisesti tämä tapahtuu yksiselitteisesti soveltamalla kansainvälisiä Incoterms-toimituslausekkeitä. Toimituslausekkeet ja niiden nimien käännökset sekä tietoa sopimuksista löydät Logistiikan Maailma-sivustolta.

VIENTIVAATIMUKSET

Vientivaatimukset ja tarvittavat vientiasiakirjat vaihtelevat maittain. Team Finland-verkosto ohjaa näiden selvittämisessä. Kauppakamarit myöntävät yrityksille vientiasiakirjoja, kuten EU:n yleisiä alkupe-
rätodistuksia, ATA carnet-tulliasiakirjoja, kauppalaskujen vahvistuksia sekä Force Majeure ja muita erityistodistuksia kaupan osapuolten ja vientimaan viranomaisten vaatimuksiin. Muista hyödyntää osaamisesi päivittämisessä myös kauppakamarin ajankohtaiset vientikoulutukset!

TULLI

Jos yrityksesi haluaa aloittaa viennin EU:n tulli- ja veroalueen ulkopuolelle, selvitä etukäteen tavarasta tarkat tiedot (esim. tullinimike), tavaraan ja sen kuljetukseen liittyvät rajoitukset sekä kohdemaan tullikäytännöt. Tutustu tarkemmin Tullin vientiohjeisiin.

Jos tavaraa viedään Suomesta EU:n tulli- ja veroalueeseen kuuluvaan toiseen jäsenmaahan, kyse on sisäkaupasta eikä siitä tarvitse antaa viennin tulli-ilmoitusta. Yrityksen on kuitenkin annettava Tullille sisäkaupan Intrastat-ilmoitus, jos viennin arvo ylittää vuodessa tietyn kynnyksarvon.

CHECKLIST

- ✓ Oikean logistiikan kumppanin valinta
- ✓ Tarjouspyyntö
- ✓ Kohdemaan vaatimukset
- ✓ Sopimus ja toimitusehdot

VINKKI!

- Tärkeintä on ymmärtää kohdemaan logistiikan rakenteet. Vaatimukset vaihtelevat kohdemaittain.
- Logistiikkaratkaisuja miettiessäsi kannattaa hyödyntää osaavien logistiikka- ja huolitsijayritysten kokemus ja palvelut.

Minne yhteyttä?

- **Kuopion alueen kauppakamari** myöntää yrityksille vientiasiakirjoja ja järjestää niihin liittyviä koulutuksia. Kauppakamari järjestää koulutuksia myös Incoterms-toimituslausekkeista.
- **Team Finland-verkosto** ohjaa yrityksiä vientivaatimusten selvittämisessä.
- **Logistiikan Maailma -sivustolta** voit löytää apua logistiikan ymmärtämiseksi. Sivusto on Suomen käytetyin logistiikan tietolähde.
- **Verohallinto** ohjeistaa vientikaupan arvonlisäverotusta ja verotonta myyntiä.

MYÖS SEURAAVAT VERKKOTYÖKALUT OVAT KÄYTETTÄVISSÄSI

Business Finlandin Laivauskäsikirja: Maakohtaista yleistä tietoa asiakirjamääräyksistä ja vientivaatimuksista. suomalaisille tavaraviejille suomeksi. Elintarvike puolella vaatii tuekseen Kontti-palvelua.

Euroopan Komission Access2Markets-verkkotyökalu: EU:n verkkoportaali Access2Markets tarjoaa tietoa tullitasoista, veroista sekä tuotesäännöistä ja -vaatimuksista kaikissa EU-maissa ja yli 120 muulla markkina-alueella ympäri maailmaa.

3.0 RAHOITUS

Rahoitusinstrumentit vaihtelevat mm. rahoituskohteen, yrityksesi sijainnin, koon ja toimialan sekä käynnissä olevan rahoituskauden mukaan. Osa rahoitus-työkaluista on rakennettu edistämään erityisesti eri alueiden, toimialojen ja ko-
koluokan yritysten yhteistyötä. Alla lisätietoja Vientipolun rahoitustoimijoista:

ELY-KESKUKSET

Tarjoavat rahoitusta **mikro- ja pk-yritys-
ten kehittämiseen ja investointeihin**. Rahoitusta suunnataan erityisesti kasvu-
kykyisten, aloittavien ja kehittyvien yri-
tysten kehittämishankkeisiin, kun yritys
kehittää kilpailukykyisiä tuotteita tai pal-
veluita kasvaville markkinoille.

ELY-keskus jakaa osan yritysten tuoteke-
hitysriskistä, kannustaa yrityksiä uudistu-
maan, tukee yrityksiä uusien markkinoiden
avaamisessa ja kansainvälistymisessä.

BUSINESS FINLAND

Tarjoaa rahoitusta Suomen Kasvukykyisim-
mille yrityksille tutkimukseen, tuoteke-
hitykseen ja monenlaisiin liiketoiminnan
kehittämisen tarpeisiin erityisesti pienille
ja keskisuurille yrityksille.

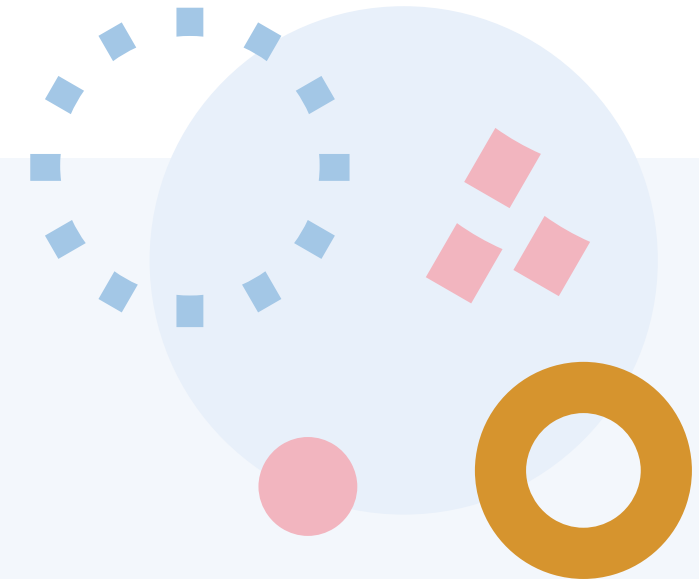
Suuret yritykset ja tutkimusorganisaatiot
voivat saada rahoitusta yhteisiin projek-
teihin pk-yritysten kanssa.

MUITA JULKISIA RAHOITUSTOIMIOITA:

FINNVERA

Finnvera rahoittaa alkavia, kasvavia ja
kansainvälistyviä suomalaisia yrityksiä
yhdessä pankkirahoittajan kanssa, laino-
jen, takausten ja vientitakuiden avulla.
Tyypillisiä rahoituskohteita ovat kaupan-
käynti, investoinnit, kasvu, käyttöpääoma
ja omistusjärjestelyt.

Finnvera auttaa myös käytännön vienti-
kaupan rahoituksessa ja sen neuvonnas-
sa. Finnveran palvelujen avulla voit antaa
maksuaikaa ulkomaiselle ostajalle tai suo-
jata vientisaatavanne luottotappiolta.



Rahoitusta hakiessa huomioi, että:

- Pienet selvitykset ovat yleensä de minimis -avustusta, eli ne eivät saa vääristää kilpailua ja noudattavat EU:n yhteisiä sääntöjä.
- Julkinen rahoitus ei koskaan ole 100%. Rahoitusinstrumentista riippuen vaadi-
taan myös yrityksen omarahoitusosuus.
- Sopiva rahoitus projektiin voi löytyä usealta eri taholta, mutta samaan projektiin
voi hakea vain yhdeltä rahoituskanavalta.
- Mikäli oma aika ei oikean rahoitusinstrumentin selvitykseen ja hakemiseen riitä,
kannattaa harkita rahoitukseen erikoistuneiden markkinaehtoisten asiantuntijoi-
den käyttöä.
- Yrityksen menestymisen kannalta yrityksen avaintiimi ja henkilöstöosaaminen
ovat ratkaisevia. Nämä vaikuttavat myös rahoituksen saantiin.
- Ota yhteyttä rahoitusasiantuntijaan hyvissä ajoin.

Muista, että myynti on yrityksen tärkein rahoituslähde.

YLI 500 KANSAINVÄLISESTI TOIMIVAA YRITYSTÄ
VUOTEEN 2030 MENNESSÄ.
OLETKO MUKANA?

Toimenpiteiden painopistealueet:



Vahva kansainvälisyyden kulttuuri



Alkuvaiheen yritystoiminnan tukeminen



Pohjois-Savon Vientipolun palveluiden kehittäminen



Pk-yritysten verkostoyhteistyön lisääminen



Pk-yritysten tuotekehityksen ja investointien tukeminen

Kriittiset menestystekijät:

1. Kasvatetaan tahtoa ja osaamista kansainvälistymiseen
2. Luodaan yhteinen tunnistettava kansainvälinen toimintakulttuuri
3. Tehdään kestävästä kasvusta kilpailuvaltti

Nykytila

Potentiaalisia tunnistettuja uusia vientiyrityksiä n. 250 kpl.

Ensimmäiset 30 yritystä on saatettu vientipolulle.

VISIO

ALUEELLAMME TOIMII KANSAINVÄLISESTI YLI 500 YRITYSTÄ VUONNA 2030

Vuosittain vientipolulle saatetaan
30 uutta yritystä ja yrityksiä
tuetaan erilaisilla palveluilla.

Tavoitetila

Kaikki potentiaaliset
vientiyritykset on saatettu
onnistuneesti vientipolulle.

2030

2021



KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI

4.1

EXPORT2X-TIEKARTTA

VIENTIYRITYSTEN MÄÄRÄN

TUPLAAMISEKSI

Pohjois-Savon Vientipolku rakennettiin osana Export2X-tiekarttatyötä yhteistyössä Pohjois-Savon Team Finland - ja yrityspalveluverkoston kanssa. Työ toteutettiin kokonaisuudessaan Pohjois-Savon tiekartta vientiyritysten määrän lisäämiseksi -hankkeessa 1.1.-30.11.2021. Hankkeen päätoteuttajana toimi Kuopion alueen kauppakamari ja rahoittajana EU-osarahoitus ja Etelä-Savon ELY-keskus.

Pohjois-Savon liiton vuonna 2015 teettämän kasvuyritysselvityksen mukaan maakunnassamme on kansainvälistyviä kasvuyrityksiä yhteensä noin 250. Vastaava luku ilmenee Tullin tilastoista (2020), jonka mukaan Pohjois-Savossa on n. 250 tavaravientiä harjoittavaa yritystä EU:n ulkopuolelle. Tilastokeskuksen mukaan (2020) EU:n sisä- ja ulkomarkkinoilla toimivien tavaravientiyritysten määrä Pohjois-Savossa on noin 440 yritystä.

Olemme rakentaneet tavoitteemme lähtökohdista, joihin yhteisesti on realistista pyrkiä. Export2X -missiossa tavoittelemme maakuntaan 250 uutta vientiyritystä vuoteen 2030 mennessä. Tavoitteenamme on saattaa vuosittain 30 pohjoissavolaista yritystä vientipolulle vuodesta 2022 lähtien.

Aloitimme mission toteuttamisen vuonna 2021 yhdessä kolmenkymmenen pilottiyrityksen kanssa. Analysoimme heidän kansainvälisyyden kypsyyssasteen ja keskeiset osaamiskapeikot. Näiden pohjalta rakensimme Pohjois-Savon Vientipolku-mallin, jossa kuvataan yritysten vientiprosessi ja siinä tarvittava osaaminen kansainvälisille markkinoille.

Rakensimme tiekartan keskeisistä painopistealueista, joilla mahdollistamme yritysten kyvykkyyden aloittaa vienti ja kasvaa vientipolulla. Tiekartta toimii alueellisena viitekehyksenä yritysten yksilöllisille vientipoluille.



5.0

EXPORT2X-TIEKARTAN TOIMENPITEET JA MITTARIT

Export2X-tiekartan suuntaviivat kertovat toimenpiteistämme tavoitteeseemme tuplata vientiyritysten määrä vuoteen 2030 mennessä. Haimme ratkaisuja laajalla selvitystyöllä, joista keskeisimmät olivat pilottiyrittäjiltä kerätty aineisto, Pohjois-Savon yritys- ja kuntapäätäjille teetetty kysely ja Kuopion alueen kauppakamarin valiokuntalaisten työskentely.

Toimenpideratkaisuja kertyi runsaasti ja tunnistimme niistä keskeisimmät kokonaisuudet, joista muodostimme viisi painopistealuetta. Näillä toimilla edistämme yritysten mahdollisuutta vientipolulle lähtemisessä ja siinä onnistumisessa:

1. Vahva kansainvälisyyden kulttuuri

- Maakunnalliseen eri oppiasteet yhdistävään yrittäjyyskasvatusstrategiaan sisällytetään kansainvälisen liiketoiminnan osaamisen polku.
- Kansainvälisten osaajien Talent Hub -toiminta juurrutetaan alueelle ja sitä kehitetään aktiivisesti.
- Savolaiseen yritys- ja toimintakulttuuriin rakennetaan monikulttuurisuutta ja monipaikkaisuutta.
- Tahko Ski Lift Pitch -kasvuyhteisön toiminnalla edistetään kansainvälisen kasvuyrityskulttuurin rakentumista.

2. Alkuvaiheen yritystoiminnan tukeminen

- Korkeakoulujen tutkimustyön ja opiskelijoiden liikeideoiden kaupallistamiseen tähtäävät kehitysohjelmat vakiinutetaan ja sieltä rakennetaan polkuja myös alueellisiin pk-yrityksiin.
- Business Centerin toiminta rakennetaan systemaattiseksi palvelemaan alkuvaiheen yritysten kasvua ja kansainvälistymistä.
- Tahko Ski Lift Pitch -kasvuyhteisön toiminnalla tuetaan kasvuyritysten verkostoitumista ja vertaisoppimista.
- Invest in -toimintaa ja sijoittajayhteistyötä kehitetään kansallisesti ja kansainvälisesti.

3. Pohjois-Savon Vientipolun palveluiden kehittäminen

- Potentiaalisten vientiyritysten tunnistamiseen rakennetaan vahva yhteistyö ja ketteryyttä palveluverkoston toimintaan.
- Pk-yritysten strateginen kyvykkyys ja hallitustyö tunnistetaan yrityksissä keskeisiksi osaamistarpeiksi ja niihin tarjotaan tukipalveluita.
- Kansainvälisen liiketoiminnan mentoimintamallin ja vertaisyhteisön rakentamiseen panostetaan pitkäjänteisesti.
- Jatkuvan oppimisen palveluita kehitetään asiakaslähtöisesti yhteistyössä vientiyritysten kanssa.

4. Pk-yritysten verkostoyhteistyön lisääminen

- Team Finlandin, kauppakamarin ja korkeakoulujen kansallisiin ja kansainvälisiin verkostoihin rakennetaan lisää väyliä pk-yritysten osallistumiselle.

- Kohdemaakohtaiselle myynti- ja markkinointiyhteistyölle löydetään yhteisiä yritysten välisiä toimintamalleja.
- Alueellisten ekosysteemien ja oppilaitosyhteistyön keskeisiksi yritystoimijoiksi vakiinnutetaan vientipotentiaaliset pk-yritykset.

5. Pk-yritysten tuotekehityksen ja investointien tukeminen

- Pk-yritysten kasvuun suunnattuihin rahoitusmalleihin tuodaan uusia vaihtoehtoja.
- Pk-yritysten kasvurahoituksessa painotetaan digitaalisten ja ympäristövastuullisten liiketoimintamallien mukaista kehittämistä.
- Pk-yritysten tuotekehitysosaamisen kehittämiseen rakennetaan palvelumalleja.

Mittaristo

Tiekartan mittaristo vastaa tavoitteeseen tuplata vientiyritysten määrä vuoteen 2030 mennessä, jolloin vuosittain vientipolulle saatetaan 30 potentiaalista uutta vientiyritystä.

Painopistealueisiin sisältyvien organisaatio- tai hankekohtaisten toimenpiteiden toteutumista seurataan toteuttajan toimesta. Kukin palveluverkoston toimija asettaa myös omat mittarinsa kansainvälisten tukipalveluiden ja sisäisen osaamistason kehittämisessä.

Vientipolun toteuttamisen määrälliset mittarit:

- Vientipolulle lähtevien yritysten määrä vuositasolla.
- Pohjois-Savon alueen vientiyritysten tilastollisen määrän kasvu vuositasolla.

Vientipolun toteuttamisen laadulliset mittarit:

- Vientipolun yritysten osaamisen kehittymisen seuranta kahden vuoden välein.
- Vientipolun yritysten asiakastytyväisyys palveluverkoston toimintaan.

Muut seurattavat asiat:

- Palveluverkoston kontaktien määrä vientipotentiaaliin pk-yrityksiin vuositasolla.
- Vientipolun yrityksiin kohdentuneiden kehittämistoimenpiteiden määrä.
- Uusien vientipotentiaalisille yrityksille suunnattujen palveluiden määrän kasvu alueellisesti.
- Vientipolun yritysten digitaalisten ja ympäristövastuullisten liiketoimintamallien kehittymisen seuranta kahden vuoden välein.



#Export2X
#vientiyhteistyössä



KUOPION ALUEEN
KAUPPAKAMARI



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



BUSINESS CENTER
POHJOIS-SAVO • NORTH SAVO

KUOPIO HEALTH

SAVON GROW
KEHITYSYHTIÖ



BUSINESS KUOPIO



SAVON
AMMATTIOPISTO



FINNVERA

NAVITAS
YRITYSPALVELUT

SAVONIA
ammattikorkeakoulu

Yrittäjät
SAVO

HALLITUS
PARTNERIT

Pohjois-Savon liitto
Regional Council of Pohjois-Savo

Teknologiaeollisuus

ysao
YLÄ-SAVON AMMATTIOPISTO

IISALMI

RT Rakennusteollisuus